

# INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 19 – EDIÇÃO 41  
AGOSTO/2023



## Como micro e pequenas empresas podem crescer em marketplaces

Plataformas funcionam como uma verdadeira avenida de produtos à disposição dos consumidores  
E muitas oferecem logística, além de custos mais reduzidos em marketing.

Vender pela internet, há tempos, deixou de ser um hábito apenas de grandes empresas. Hoje, micros e pequenos comerciantes também precisam ter canais variados de vendas para não perderem mercado.

Mas, nem sempre, os custos de ter um e-commerce próprio são compatíveis com o faturamento dessas empresas. Assim, os marketplaces são uma boa alternativa para quem quer começar no mundo digital e alavancar as vendas. Os marketplaces são como um grande shopping center online onde os visitantes têm acesso a várias lojas e podem comprar os mais diversos tipos de produtos.

Uma pesquisa feita pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), em 2021, mostra que houve um crescimento de 68% do comércio eletrônico, o que representa R\$ 126,3 bilhões.

Sobre os hábitos dos consumidores, outro relatório recente do Webshoppers revela que 84% dos lojistas que vendem online usam essas plataformas em suas estratégias de marketing. O estudo ainda sugere que as vendas por este tipo de canal devem crescer 54% até 2024.

Segundo Samuel Pereira, especialista em tráfego digital, a força geradora de audiência dos marketplaces é muito mais poderosa para quem quer vender, além de oferecer mais produtos para quem quer comprar, diz.

“O marketplace é como uma grande avenida. Cada loja está ali naquela rua à mostra e à disposição do pedestre, ou seja, o consumidor, que pode olhar e comprar onde ele desejar. É muito mais fácil o comprador chegar a uma dessas lojas do que ele ir até a loja online de uma marca e adquirir por lá”, avalia Pereira.

Atrair os consumidores é um dos maiores desafios tanto para quem opera com loja física quanto a virtual. É nesse ponto que os marketplaces saem em vantagem, já que fazem todo esse árduo trabalho para as lojas parceiras, que poderão focar sua energia na gestão de pedidos e no atendimento aos seus clientes.

## **VANTAGENS**

### **Retenção**

O fato de haver uma maior oferta de produtos faz com o marketplace force o cliente a ficar mais tempo na plataforma e a voltar com frequência após boas experiências de compra.

### **Alcance**

Ter uma loja em uma plataforma de vendas online aumenta muito a visibilidade da marca e dos produtos vendidos porque são sites com milhões de visualizações por dia de todo o país.

### **Início facilitado**

Todo o trabalho de iniciar uma loja virtual é simplificado pelo marketplace, que já tem a infra-estrutura pronta.

### **Menos investimento em marketing**

Publicidade e marketing geram altos custos para o empreendedor, mas essas plataformas oferecem espaços mais em conta para as marcas exporem seus produtos e fazem esse trabalho com expertise.

### **Integração facilitada**

Como o lojista usufrui da estrutura do marketplace, ele não precisa se preocupar com segurança, funcionalidades, meios de pagamentos e outras burocracias de se ter uma loja online.

### **Custo reduzido**

Para o lojista entrar em um marketplace, seu custo será menor do que se fosse criar um e-commerce próprio. É cobrada uma comissão de cada venda realizada.

### **Logística**

A maioria das plataformas de vendas online tem uma logística já facilitada e pronta. No e-commerce, o lojista precisa realizar o envio das encomendas por conta própria e isso pode acabar gerando **altos custos e até atrasos**.

### **Pagamento**

Os lojistas que vendem em marketplaces têm a certeza de que irão receber por suas negociações.

## **CUIDADOS**

### **Diversificação**

Paulo Menezes, especialista em gestão de marketplaces, aconselha que o lojista diversifique seus canais de venda e não coloque todos os ovos apenas na cesta deste tipo de plataforma.

“Isso é ponto fundamental: não apostar em apenas um meio para não ficar refém de uma única fonte. Ao vender em diferentes marketplaces, micro e pequenos negócios ganham visibilidade, alcançam novos consumidores e podem aferir vendas em escala”, aconselha.

### **Concorrência**

É preciso vender bem o seu produto, ou seja, criar descrições completas dos produtos, incluir vídeos e várias fotos e permitir reviews de clientes, que dá mais credibilidade.

Segundo os especialistas, como a concorrência é grande, vende quem chama mais atenção e tem melhor preço. Também é fundamental estudar o concorrente e como ele atua.

### **Pós-Venda**

Seja lá qual for o meio da compra, qualquer consumidor exige uma experiência satisfatória. Sendo assim, um bom atendimento e suporte são essenciais para gerar fidelização e novos clientes.

### **Custos e comissão**

Importante ressaltar que os custos financeiros de antecipação não estão inclusos nas comissões. Há alguns marketplaces que repassam o dinheiro dos lojistas no último dia útil do mês subsequente. Geralmente, essas taxas costumam variar entre 10% e 20%, conforme o tipo de produto e se é novo ou usado. Dependendo da plataforma, também é possível que haja um acréscimo em reais caso a mercadoria não alcance um limite mínimo de valor definido pelo site.

### **Prestação de contas**

É preciso que haja uma gestão de qualidade neste quesito, pois os critérios de repasse adotados e as datas acordadas são muito variadas e o lojista precisa acompanhar corretamente o fluxo dos recebíveis.

“O comerciante não pode confiar totalmente na plataforma e deixar de controlar suas vendas só porque está um marketplace grande e de alcance”, recomenda Pereira.

*Cibele Gandolpho – Diário do Comercio*

***O Sindiflores reúne empresários, especialistas e consultores para fomentar e desenvolver o comércio varejista de flores e plantas ornamentais. Atua junto ao governo para a desburocratização e pela modernização empresarial, com propostas e soluções que possam viabilizar a vida do empreendedor.***

**Representa 4.734 empresas, que empregam mais de 11.000 pessoas diretamente e mais de 5.000 indiretamente.**

Se deseja não receber mais mensagens como esta, responda esse e-mail com a palavra CANCELAR

### **Sindiflores**

#### **Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo**

Rua Monte Alegre, 61, sala 63 - Perdizes – São Paulo – SP, CEP 05014-000 - Telefone: (11)3865-7475

[www.sindiflores.com.br](http://www.sindiflores.com.br) - [secretaria@sindiflores.com.br](mailto:secretaria@sindiflores.com.br) <https://www.facebook.com/sindifloressp>