# Vantagens e Desvantagens do Marketplace

# Não há como negar: a nova onda na internet comercial atende pelo nome de marketplace, uma plataforma de vendas online que agrega diversas marcas e produtos num só lugar. A analogia com os shopping centers ajuda a entender como funciona esse modelo de negócio virtual altamente rentável e lucrativo para quem aposta nele.

# Grandes empresas como Americanas e Mercado Livre funcionam como esses shoppings, oferecendo espaço em seus sites para lojas menores divulgarem seus produtos cobrando, no lugar de um aluguel, comissões pelas vendas desses parceiros.

# As pequenas empresas ganham visibilidade e estrutura e as grandes diversificam suas mercadorias. E no final todo mundo sai ganhando, inclusive o consumidor que passa a ter uma plataforma com diversas marcas agregadas num só lugar, ajudando na busca pelo melhor produto e preço.

# No entanto, conhecer a fundo todas as vantagens e desvantagens do marketplace ajuda o empreendedor a tirar melhor proveito de seus benefícios e se resguardar de possíveis problemas, que geralmente surgem quando se vai com muita sede ao pote. Portanto, apertem os cintos! Chegou a hora de dissecar os prós e contras do chamado “negócio do futuro” do e-commerce.

# Vantagens:

# Maior visibilidade

# Antes de mais nada é preciso dizer que quem mais se beneficia com o marketplace é o lojista, também chamado de *seller*. E a maior de todas as vantagens dessa plataforma é a visibilidade que essas pequenas lojas passam a ter. Seus produtos agora estão nas vitrines dos maiores shopping centers virtuais do Brasil, visitados diariamente por milhares de pessoas. Por mais recente que seja seu negócio, ele ganha em relevância e legitimidade quando chancelado por grandes empresas, como a Amazon, por exemplo. Imagine você comercializando seu pequeno negócio de camisas personalizadas numa plataforma como o Mercado Livre. O alcance de seus produtos é ilimitado e vai depender de você fazer com que eles tenham o diferencial necessário para vencer a concorrência, que também está por lá. Mas isso é um assunto mais para frente.

# Custo Baixo e Retorno Alto

# Para um pequeno empresário conseguir a visitação e o tráfego que um marketplace oferece logo de cara levaria muito tempo e demandaria um investimento altíssimo em marketing e mídia. Sem falar no que teria que ser gasto em tecnologia. Nessas plataformas basta o lojista negociar a comissão e sair vendendo. Com isso, gastando pouco e tendo muito retorno, a margem de lucro tende a ser alta. Mas isso também irá depender de como o empreendedor seguirá com seu negócio. Os benefícios existem, mas tudo depende da gestão desse empresário.

# Aumento das Vendas

# A questão aí é matemática: se a exposição e o tráfego aumentam, as vendas também tendem a crescer. A média de visitantes dos grandes marketplaces brasileiros gira em torno de 40 milhões de possíveis clientes. Ter um alcance desse tamanho aumenta muito a chance de impulsionar o negócio com mais vendas.

# Relevância SEO

# Na internet tudo funciona em ciclos. Se a loja e seus produtos passam a ser mais procurados, ela ganha mais relevância e aumenta seu ranking nos buscadores. Além disso, os marketplaces possuem avançadas estratégias de otimização e trabalham com certos algoritmos que agregam valor nesse aumento da relevância. E aparecendo melhor nos buscadores aumenta ainda mais o tráfego, que se transformam em vendas e assim por diante.

# Público Diversificado

# Voltemos para o clico do lucro. Se uma página de venda recebe mais visitas, novos usuários passam a conhecer seu produto, formando, dessa forma, um novo público, mais diversificado e heterogêneo. Com isso, o lojista pode aumentar o leque de mercadorias para atender a essa nova demanda.

# Crescimento do negócio de nicho

# As possibilidades do e-commerce são infinitas e o marketplace faz com que elas fiquem ainda mais latentes e plausíveis para quem aposta nele. Se o público de um pequeno negócio cresce e se diversifica, ele pode ampliar também seu portfólio, apostando em novos nichos e fazendo o negócio crescer.

# Desvantagens:

# Dependência

# Essa talvez seja a principal desvantagem do marketplace para os lojistas. À medida que a parceria vai dando certo e as vendas estão em alta, o elo com a plataforma fica ainda mais forte e isso causa uma dependência que não é boa para o negócio. Vai que a plataforma decide mudar e cancela o contrato. Se o único meio de comércio é o marketplace esse lojista vai à falência. O ideal é que o pequeno empreendedor não depende única e exclusivamente de apenas uma plataforma e tenha alternativas a ela.

# Marca sem personalidade

# Trabalhar a identidade de uma marca menor dentro de um marketplace é um problema. Em linhas gerais quando uma pessoa compra um violão no Mercado Livre, por exemplo, ela dificilmente vai dizer que comprou na “loja x” mas sim na plataforma. Isso é uma desvantagem que deve ser levada em conta pelo lojista. Uma boa saída para fixar sua marca na cabeça do cliente é reforçar na embalagem do produto sua logo, ou mesmo oferecer algum brinde, fazendo um bom pós-venda.

# O que fazer?

# Nenhum negócio do mundo é perfeito e com o marketplace não seria diferente. O ideal é que o pequeno empreendedor não aja com empolgação e tenha muito pé no chão para iniciar uma parceria com uma dessas plataformas. Analisar bem todos os detalhes, levando em conta as vantagens e desvantagens do marketplace é primordial para o sucesso do negócio.

# Apostar em mais de uma plataforma e não deixar de ter o seu próprio e-commerce, mesmo que não seja a atividade principal, são boas maneiras de se resguardar dos problemas se eles aparecerem no meio do caminho.