# Marketplace: a porta de entrada para o comércio digital

# A internet ampliou as possibilidades de novos negócios, mas isso não quer dizer que seja fácil para um pequeno empresário, ou mesmo um iniciante, ter destaque dentro de um universo tão competitivo. Para ter sucesso, um e-commerce precisa de uma estrutura que pode demorar anos a ser conseguida por esses empreendedores.

# No entanto existe uma plataforma – ou tipo de negócio, como acharem mais usual – que pode otimizar esse trabalho e oferecer a esse grupo de comerciantes uma chance de serem relevantes no mundo digital: O Marketplace. Mais que tendência, o marketplace para pequenas empresas é a porta de entrada para o mundo digital.

# O que é

# Imaginem um pequeno empresário utilizando toda a estrutura e suporte de uma grande empresa para realizar suas vendas. Essa integração acontece no marketplace, que é uma plataforma digital colaborativa, vendendo produtos de diversos fornecedores. É como se a experiência de um shopping center, que abriga pequenas lojas, fosse trazida para uma grande loja virtual, que também abriga pequenos *e-commerce*.

# Dessa forma, o marketplace para pequenas empresas passa a ser um caminho natural, pois permite ter um comércio eletrônico estruturado sem os custos e preocupações de uma loja virtual própria. Além disso, a visibilidade de seus produtos aumenta sem necessidade de muitos esforços de publicidade e marketing.

# O Marketplace é o negócio do futuro dentro da internet, pois otimiza os objetivos e lucros tanto dos pequenos empresários, como dos gigantes do setor que aumentam seu portfólio de vendas, diversificando sua clientela.

# Como Funciona

# No marketplace existem três elementos que formam sua espinha dorsal: O lojista, também chamado de *seller*, a plataforma e o cliente. A boa relação entre eles é que vai determinar o sucesso do negócio.

# A plataforma vai divulgar os produtos dos lojistas, oferecendo suporte e recebendo os pagamentos realizados pelos clientes, repassando para os *sellers* parceiros os valores, já retirada sua comissão.

# O lojista é o grande administrador da operação, gerindo seus anúncios, definindo preços e estratégias de venda e se responsabilizando pelo recebimento de pedidos e armazenamento e entrega dos produtos.

# O cliente é o elo final da operação, sendo impactado pelos produtos, estratégias, preços e fazendo o pedido. É exatamente nesse ponto que o marketplace para pequenas empresas vai se mostrar primordial.

# Vantagens do marketplace

# A dinâmica do marketplace oferece vantagens para todos esses elementos envolvidos no processo. A plataforma aumenta sua receita pelo comissionamento recebido pelas vendas e ampliação da variedade de produtos ofertados. Já o cliente tem sua experiência de compra otimizada, pois encontra produtos de diversos segmentos em um só lugar.

# No entanto quem mais sai ganhando é o lojista, que amplia suas possibilidades de venda e otimiza o processo, com custos menores e divulgação maior e mais ampla. O marketplace para pequenas empresas traz ainda mais vantagens para o microempresário que, com isso, passa a concorrer com as mesmas armas de outros empreendedores.

# Uma delas, e de suma importância no negócio digital, é a relevância SEO. As plataformas de marketplace trabalham com avançados algoritmos de SEO e, com isso, oferecem ao lojista informações importantes para serem trabalhadas nos buscadores. Até porque, por mais que o marketplace seja de qualidade, ainda cabe ao lojista adotar as estratégias necessárias para se diferenciar dos concorrentes e fechar muitas vendas.

# Exemplos de marketplaces

# Já ficou claro que o marketplace para pequenas empresas é o caminho mais rápido para o sucesso no mundo digital. Agora os micros e pequenos empresários precisam conhecer um pouco mais o universo dos sites que oferecem essa plataforma.

# Existem muitos marketplaces que operam no Brasil, seja com variedade de produtos ou mesmo segmentando um determinado nicho. O maior deles é o Mercado Livre, que em 2019 ultrapassou a marca de 3 bilhões de dólares em venda. Durante muito tempo reinou absoluto nesse tipo de negócio, mas hoje enfrenta a concorrência forte de outras plataformas.

# A Amazon é uma delas. Apesar da sua relevância no mundo, começou a atuar de forma mais firme por aqui há pouco tempo e hoje já ocupa o segundo lugar no ranking de marketplaces. Outra gigante do setor é a B2W, uma fusão da Americanas.com, Submarino e Shoptime. Magazine Luiza e Netshoes completam o top5 nacional.

# Mas nem só de gigantes vive o setor. Por exemplo, o site Enjoei, que nasceu no Brasil, vem crescendo muito explorando o nicho de artigos usados.

# Marketplace para pequenas empresas

# Para os pequenos produtores que estão começando no mundo digital vale pesquisar as melhores plataformas e inserir de vez seu negócio no mundo próspero e em crescimento dos marketplaces.