

Tudo o que você precisa saber na hora de escolher entre uma loja virtual e um marketplace

ANYMARKET explica as vantagens e desvantagens de cada opção para começar com o pé direito e turbinar suas vendas

Buenos Aires – AR, agosto de 2020 – Uma loja online ou virtual é um modelo de negócio de uma única marca onde existe um controle total de códigos, hospedagem, melhorias e integrações. A personalização e a gestão são gratuitas. **Já um marketplace é igual a um centro comercial, no qual vários vendedores se reúnem para comercializar em um único local.**

A infraestrutura vem pronta e começar a vender é muito fácil: é só fazer o registro, publicar seus produtos (grátis ou pagando uma taxa para que tenham uma melhor visibilidade dentro da plataforma) e esperar que os clientes comecem a comprar. Ele é uma excelente ferramenta para começar a vender no ambiente digital.

Alcance da marca

A **loja online permite** aumentar o alcance da sua marca no mercado, já que oferece a possibilidade de trabalhar apenas com a imagem da sua marca de uma maneira mais exclusiva, **investir em SEO e outras técnicas de marketing específicas, sem ter que compartilhá-las com outros vendedores.**

A visibilidade de um marketplace é maior do que a de uma loja online. Isso acontece devido aos investimentos em publicidade e por possuírem um maior leque de produtos e vendedores, em comparação com uma loja virtual que precisa de tempo para amadurecer e consolidar a marca com o consumidor.

Um marketplace pode contar com milhões de acessos por mês, o que dificilmente ocorre em uma loja virtual com menos de seis meses no mercado. É como comparar uma pequena loja de rua com um grande supermercado onde os consumidores possuem mais opções de compra.

Por outro lado, uma loja online lhe permite modificar o design, incluir ferramentas, entre outras ações adaptadas ao seu público-alvo, coisa que nem sempre é possível em um marketplace.

Margem de lucro x investimento

Na loja virtual, a margem variará de acordo com os custos e a manutenção da plataforma. No entanto, **geralmente as margens de lucro são maiores em uma loja online do que no marketplace por não haver intermediários.**

No marketplace não são necessários investimentos em comunicação e nem em questões relacionadas à segurança da informação, entre outras despesas com as quais uma loja virtual deve arcar.

Dentro de uma plataforma de marketing é possível criar conteúdo exclusivo, realizar promoções e esboçar uma estratégia de crescimento, sobretudo devido aos custos que poderá prever.

Além disso, o marketplace oferece uma grande oportunidade para aumentar as vendas do seu negócio. As possibilidades de chegar a clientes realmente interessados em seus produtos são muito maiores.

O comerciante não precisa se preocupar com ações de marketing ou gastos para o desenvolvimento e a hospedagem do website. A empresa responsável pelo marketplace fica encarregada disso.

Retenção e manutenção

Em uma loja online, a demanda virtual inclui menos custos, já que não há vendedores e nem custo para manter o ponto, entre outros. Também é possível automatizar processos, incluindo os de marketing, economia de tempo e o dinamismo da empresa.

Já nos marketplaces, o processo de registro de produtos pode ser realizado por algumas pessoas. Por isso, a equipe está mais focada em analisar o mercado, definir estratégias e preços, além de trabalhar na escolha ou desenvolvimento de novos produtos para o portfólio.

Eles podem contar com o Hub de integração, como o ANYMARKET, para realizar o registro do produto apenas uma vez e o aplicativo se encarrega de carregar os produtos nos marketplaces desejados. Lá os clientes tendem a permanecer mais tempo e voltar com frequência, graças à diversidade e ao amplo leque de produtos. Além disso, muitos consumidores preferem este modelo pela conveniência de poder realizar várias compras no mesmo site com só um pagamento.

Como escolher entre o marketplace e a loja online?

O ponto principal a ser considerado é a verba disponível para investimento. **Os recursos necessários para abrir uma loja virtual são maiores e, por isso, pode ser mais vantajoso iniciar as atividades por meio do marketplace** e quando tiver mais conhecimento sobre o mercado, migrar para uma loja virtual.

Não há nada que impeça os investidores a utilizar as duas plataformas integradas. Estar no marketplace e na loja online é uma excelente maneira de obter bons

resultados, além de aumentar o tráfego de visitantes, fortalecer a relação com o público e gerar receita.

Link para baixar o conteúdo em formato de infográfico:

https://marketplace.anymarket.com.ar/anymarket-latam-infografico-tienda-online-x-marketplace?utm_source=release&utm_medium=imprensa&utm_campaign=imprensa_argentina

Sobre o ANYMARKET:

O ANYMARKET é uma [plataforma de vendas em marketplaces](#), criada e desenvolvida pelo [DB1 Group](#) para atender ao universo e-commerce. Possui mais de 1.500 clientes ativos entre eles Samsung, Netshoes, Levi's, Reserva, Livraria Cultura, Saraiva, L'oréal, Technos, LePostiche, Pneustore, Marabraz, Angeloni, Dpaschoal entre outras. Considerado [o hub dos grandes players](#), a plataforma atende empresas com venda on-line que precisam de uma operação simples, ágil e centralizada para atuar em marketplaces, processando mais 1 bilhão de transações. O ANYMARKET é uma solução que conecta empresas a mais de 30 marketplaces como Amazon, Mercado Livre, Netshoes, Dafiti, Via Varejo, B2W, Magazine Luiza, Carrefour, entre outros.

Mais informações: <https://anymarket.com.br/>

Atendimento à imprensa:

Neris Comunicação

Alessandra Neris (11) 99104-4938 – alessandra@neris-comunicacao.com.br

Daniel Neris (13) 98881-9596 – daniel@neris-comunicacao.com.br

Ana Maria C. Garcia – Diretora de Marketing – (44) 3033-6300 - marketing@db1.com.br