

Como garantir os melhores resultados com marketplaces na Black Friday?

KONCILI esclarece as principais dúvidas dos sellers com dicas para melhorar o desempenho de vendas nos marketplaces

Maringá, PR – agosto de 2020 – Enquanto uma das datas mais importantes para o comércio eletrônico no Brasil se aproxima com a promessa de uma grande temporada de liquidações, sellers de todos os tamanhos e segmentos se mobilizam para aproveitar ao máximo a euforia dos consumidores ávidos pelas ofertas da Black Friday.

Pensando nisso o KONCILI, o primeiro [software de conciliação de pagamento dos marketplaces](#) do mercado, criado e desenvolvido pelo Grupo DB1, compilou algumas dicas em resposta às principais dúvidas dos sellers, abordando temas como precificação, conciliação automática, datas de repasses, regras dos principais marketplaces e automatização do processo de repasses.

Uma das coisas mais importantes na hora de vender em marketplaces é **como precificar um produto**, algo que precisa ser feito com bastante atenção. Para ter sucesso neste processo é preciso realizar ajustes constantes nas margens dos produtos, além de analisar os seus resultados. Um produto precificado de maneira errada pode ocasionar uma **venda no prejuízo** e assim, **impactar negativamente o caixa** da empresa.

Ter certeza de tudo que afeta o preço final do seu produto é essencial para obter os melhores lucros. O gerenciamento e a realização da conciliação dos repasses dos marketplaces eficientes, automatizados e sem erros, permitem entender o real lucro das vendas nos diversos canais.

Quem nunca teve dúvidas sobre o **lucro real de suas vendas em marketplaces?** São tantas regras a serem observadas que erros podem acontecer tanto da sua parte, quanto dos canais de vendas e ferramentas. E isso pode ser um grande problema para a **saúde financeira do seu negócio.**

Nesse sentido a conciliação automática permite que o seller tenha uma **visão mais ampla e estratégica de suas vendas** para que, com dados reais, possa investir nos canais com melhores resultados, ampliando suas vendas.

Na média, os canais tendem a cobrar uma taxa de comissionamento que gira em torno de 16% sobre o valor do produto. Mas, **essa quantia pode variar para mais e para menos, conforme as políticas do próprio canal de marketplace**, ou ainda levando em conta o tamanho do negócio que será integrado, seu nicho de mercado, e as formas de recebimento.

Estar a par das regras de repasses dos principais marketplaces é uma das mais árduas tarefas para os sellers que atuam em múltiplas plataformas, sobretudo no que diz respeito aos prazos de pagamento e ciclos, já que cada um deles trabalha de forma diferente, de acordo com o contrato vigente.

O que pode tornar a tarefa de conciliar mais fácil e sem erros é ter uma **ferramenta que unifique dados, e gere relatórios importantes para a gestão e saúde financeira do seu negócio**. Isso traz segurança e agilidade no processo, permitindo assim compreender também os **canais com melhores desempenhos, produtos com maior saída e que geram maior receita** e entender como andam as finanças da empresa.

É justamente na conciliação financeira que o planejamento surge e gera um foco maior em processos práticos de venda. Entre as razões para conciliar os repasses dos marketplaces de uma forma mais organizada estão **a segurança nos repasses, a verificação dos resultados por meio de gráficos, o controle de pagamentos parcelados e do comissionamento adequado**.

Automatizar o processo de repasses dos marketplaces é muito mais importante do que apenas facilitar a execução de projetos financeiros. **Ter esses dados e pagamentos de forma clara e precisa permite uma gestão financeira muito mais eficiente**.

“Muitas empresas ainda se perdem no ‘pós Black Friday’, pois não conseguem manter o rendimento de suas vendas no mesmo ritmo. Por isso contar com soluções que assegurem um processo de repasse de maneira automática é essencial para manter o lucro conquistado”, informa Cássio Serea, diretor do KONCILI.

Sobre o Koncili:

Criado e desenvolvido pelo [DB1 Group](#), o Koncili foi o primeiro [software de conciliação de pagamento dos marketplaces](#) do mercado. Agora, **em sua missão global, passa a se chamar Koncili com expansão dos negócios para a Argentina e Estados Unidos, levando o know-how já conquistado no e-commerce brasileiro**. O objetivo é oferecer inteligência financeira automatizada com a análise individual dos pedidos em cada marketplace, conferência das comissões, demonstração de todas as despesas e avaliação do o custo real de cada venda, garantindo mais saúde para as empresas de maneira mais automatizada, ágil e prática. O Koncili já foi implementado por mais de 150 clientes como Angeloni, Mega Store, Onofre Eletro, MixTel Distribuidora, São Paulo Autopeças, entre outros. A plataforma faz a conciliação dos marketplaces Viavarejo, B2W, Magazine Luiza, Mercado Livre e Netshoes, entre outros. O Koncili já está preparado para realizar conciliações internacionais para marcas como Amazon, Walmart, Carrefour e Mercado Libre. Está integrado à plataforma VTEX, além dos ERPs Bling, Eccosys, EIVE e e-Millennium, e já nasceu com integração nativa com o ANYMARKET, uma [plataforma de vendas em marketplaces](#) também do [DB1 Group](#), além dos hubs Skyhub e

Assessoria de Imprensa <<KONCILI

IntegraCommerce. A plataforma já transaciona de R\$ 1,7 bi de GMV (Gross Merchandise Volume).

Mais informações: <https://www.koncili.com/>

Sobre o DB1 Group:

O DB1 Group é formado por [empresas de tecnologia brasileiras, com sede em Maringá - PR - Brasil e bases operacionais no Brasil \(3\), Argentina \(1\) e Estados Unidos \(1\)](#). Tem 20 anos de experiência no mercado de tecnologia da informação e oferece software e serviços de desenvolvimento para empresas (B2B). Sempre com posicionamento de produtos e serviços “premium” e de alta qualidade as empresas do grupo são líderes de mercado como ANYMARKET, Consignet, DB1 Global Software, Koncili, EIVE, Predize e o robô Tinbot. O grupo tem conquistado inúmeros prêmios de gestão e inovação e figura há 10 anos consecutivos entre as melhores empresas para se trabalhar pela GPTW (Great Place to Work). Com o lema “Sua luz move o universo DB1”, e como parte da cultura do grupo, todos na organização trabalham com o propósito de transformar o futuro e impactar a vida das pessoas e organizações por meio das soluções criadas pelo grupo.

Mais informações: <https://www.db1group.com/>

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