

Lucro nos marketplaces: qual o seu custo operacional e como garantir a melhor rentabilidade?

Sistemas financeiros integrados aos grandes marketplaces do mercado, além de segurança, geram uma visão mais detalhada do real lucro da sua operação

Maringá – PR, outubro de 2020 - Toda empresa tem o objetivo de lucrar e no universo das vendas online em marketplaces não é diferente. Mas os comerciantes nem sempre sabem calcular o lucro real da empresa. Não basta pegar o preço de venda e subtrair o custo da compra, já que muitas outras variáveis contribuem para tornar um negócio viável e lucrativo.

Quando as vendas são feitas pela Internet, utilizando-se dos marketplaces como canais de vendas, isso se torna ainda mais importante, **uma vez que o valor do produto colocado à venda é apenas um dos custos envolvidos no processo.**

Há muitas outras variáveis que precisam ser levadas em conta. Se você utiliza algum sistema de gestão integrada das vendas ou paga por um sistema de ERP, estes custos devem estar incluídos no seu cálculo de lucro.

Outros aspectos a serem analisados são os investimentos em mídia e publicidade. Você realiza campanhas de publicidade ou investe em mídias pagas como Google Adwords e Facebook Ads? E quanto você gasta com a **manutenção do estoque**? Há despesas como luz, água e segurança, entre outras?

Devoluções, trocas e desistências de compra também representam custos, já que as despesas de frete ficam por conta da loja e podem influenciar na rentabilidade do seu negócio, bem como o processamento financeiro com as **tarifas bancárias**. Todos esses valores precisam entrar no cálculo do lucro.

A equipe de trabalho também deve ser levada em consideração, por exigir grandes investimentos. Todas as pessoas que trabalham na sua loja também geram custos que devem ser contemplados na gestão do seu negócio, além dos custos legais e o pagamento de todos os impostos que garantam a legalidade do negócio.

As comissões cobradas pelos marketplaces são fixas para todos e **saber qual o real valor de cada custo sobre a margem de lucro permite definir estratégias para melhorar a alocação de despesas.**

Mas como isso ajuda a aumentar meu lucro?

Aumentar o lucro não representa apenas mais dinheiro no bolso, mas pode se refletir na oportunidade de expandir seu negócio, aumentar salário de seus colaboradores ou investir em estratégias de marketing, por exemplo.

Para isso, é fundamental apostar em tecnologia.

Sistemas automatizados ampliam a produtividade dos funcionários e evitam desperdícios. **Muitas vezes sua implementação é muito mais simples do que parece, com grande potencial para gerar um retorno rápido.**

Com o objetivo de oferecer inteligência financeira automatizada com a análise individual dos pedidos em cada marketplace, conferência das comissões, demonstração de todas as despesas e avaliação do custo real de cada venda, garantindo mais saúde para as empresas de maneira mais automatizada, ágil e prática, **o Koncili automatiza a conciliação com os maiores marketplaces do mercado, mostrando os resultados de cada venda e possibilitando o aumento da rentabilidade do negócio.**

Para Cássio Serea, diretor do KONCILI, ter acesso a todas essas informações é fundamental. “Sem conhecer e monitorar os custos operacionais, o e-commerce tende a não alcançar o resultado desejado. Sistemas financeiros integrados aos grandes marketplaces do mercado, além de segurança, geram uma visão mais detalhada do real lucro da sua operação com marketplaces” garante o executivo.

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-Millenium, e já nasceu com integração nativa com o ANYMARKET, uma [plataforma de vendas em marketplaces](#) também do [DB1 Group](#), além dos hubs Skyhub e IntegraCommerce. A plataforma já transaciona de R\$ 1,7 bi de GMV (Gross Merchandise Volume).

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

Sobre o Grupo DB1:

O Grupo DB1 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

Assessoria de Imprensa <<KONCILI

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