

Como participar de campanhas de marketing em marketplaces?

Ações permitem que vendedores alavanquem suas vendas e engajem consumidores

Maringá – PR, março de 2021 – Ao longo do ano e, sobretudo, em datas comemorativas, os marketplaces realizam diferentes campanhas promocionais para determinados nichos de produtos ou departamentos. Nessas datas, é possível verificar um significativo aumento nas vendas.

Essas campanhas, geralmente, promovem descontos no preço dos produtos, valor do frete e até forma de pagamento. Elas aumentam a visibilidade dos produtos em cada página dos sellers. Costuma ser bem fácil aderir a estas ações, lembrando que cada plataforma tem suas próprias regras e cada campanha tem a sua própria duração.

Participar ou não das campanhas dos marketplaces?

Para aderir às campanhas dos marketplaces, é preciso que o seller faça um bom planejamento e defina seus objetivos. O vendedor deve analisar as condições oferecidas por cada canal e em alguns casos negociar ações promocionais direto com um representante comercial do marketplace.

Existem diversos tipos de campanhas, tais como ADS e Publicidade nos marketplaces, promoções específicas por categorias ou SKU, campanhas de frete gratuito e promoções do próprio marketplace para o seller, sem valor adicional em cima da compra, entre outros.

As campanhas são uma ótima oportunidade para alavancar as vendas e aproveitar para ter maior rentabilidade nesse processo, sempre lembrando que o controle nesse processo deve ser redobrado.

Cuidados necessários

Do ponto de vista dos parceiros, as campanhas trazem inúmeros benefícios. No entanto, é preciso atenção às porcentagens de comissionamento, repasse de valores do marketing e de frete, que podem ser alterados.

A conciliação dos pagamentos ajuda muito nesse sentido, mas é preciso atenção para que as vendas e os pagamentos estejam alinhados e claros para permitir a otimização do controle financeiro, bem como para entender as despesas e garantir que a precificação menor durante a campanha será boa para a empresa como um todo.

Uma das opções de conciliação disponíveis no mercado é o KONCILI, [software líder na conciliação de pagamento dos marketplaces](#), criado e desenvolvido pelo Grupo DB1, que oferece relatórios completos na tela de lançamento, o que permite melhorar não

só a gestão financeira, mas também as tomadas de decisões posteriores, a verificação de erros e a criação de estratégias para as próximas campanhas.

Tipos mais comuns de campanhas em marketplaces

Entre os principais tipos de campanhas e promoções disponíveis em marketplaces, estão a porcentagem de desconto à vista, % de desconto para pagamento no boleto e frete grátis. Alguns marketplaces também fazem campanhas para a redução do comissionamento por período.

Tendo em vista os diferentes tipos de campanhas, o mais importante é planejar o melhor momento para escolher a campanha mais apropriada para o seu negócio e, efetivamente, ter o controle desses repasses. Essa tendência ganhou força em 2020 e segue ganhando ainda mais força em 2021 com novos meios de pagamentos, como o PIX.

Para mais informações sobre as campanhas em marketplaces, acesse <https://bit.ly/3qItHeV>.

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, Concili, 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