



Marketplaces

Expande tu negocio digital y obtén experiencia al vender productos online sin abrir tu propio eCommerce con la ayuda de los Marketplaces.



¿Qué son?



Los marketplaces son **grandes tiendas virtuales** donde los comerciantes ofrecen sus productos y servicios al consumidor final.

En pocas palabras los Marketplaces son como **centros comerciales** en donde el consumidor puede encontrar varias opciones de tiendas que venden el mismo tipo de producto.

El reto: destacarse por encima de los comercios de la competencia.

7 Ventajas de vender en Marketplaces:

- 1. Retroalimentación de los usuarios:** Los clientes pueden ver todas las bondades y características técnicas de cada artículo. Comparar productos en el mismo lugar y conocer experiencias de uso de otros compradores.
- 2. Pagos simples:** Hay una gran protección antifraude para el vendedor y para el comprador, a la vez que aseguran la entrega del producto al consumidor, así los vendedores sólo se deben enfocar en sus ventas.
- 3. Mayor Visibilidad:** Estar anunciado en un Marketplace brinda una gran visibilidad online, a la vez que aumenta el posicionamiento orgánico en los motores de búsqueda.
- 4. Mejor Logística:** Cuentan con acuerdos muy competitivos con las empresas de paquetería que reducen el costo de los envíos. Esto sin duda ayuda a que un mayor número de visitas se conviertan en ventas.
- 5. Mayor tráfico web:** Disponibilidad las 24 horas del día, 7 días a la semana y 365 días al año. Además de llegar a un volumen de tráfico mucho más elevado comparado con lo que puede alcanzar un eCommerce propio.
- 6. Sin eCommerce propio:** Se pueden realizar ventas online sin necesidad de gastar en un sitio web propio, pero no hay tanto control ni presencia de marca como el que se pudiera tener en un eCommerce propio.
- 7. Empezar con tu marca:** El Marketplace también es muy recomendable para los comerciantes que estrenan marca. El usuario podrá conocer la empresa a través del intermediario, además de aportar credibilidad.

7 Consejos sobre cómo vender en marketplaces:

- 1. Fotos de calidad de tus productos:** Ayudará a los clientes a visualizar mejor lo que van a comprar.
- 2. Actualiza tu publicación para aparecer antes en el buscador:** Hacerlo de manera constante ayudará a más clientes potenciales.
- 3. Analiza tus costos y diseña tu estrategia de precios:** Es necesario contar con una estrategia para saber cuánta ganancia puedes tener al vender en estas plataformas.
- 4. Destaca tu ventaja competitiva:** Esto es muy importante, hay un gran número de competidores vendiendo el mismo producto.
- 5. Analiza tus estadísticas:** Esto ayudará a revisar qué tanta visibilidad logran tus productos, cuánto ganas y cómo se pueden mejorar las ventas.
- 6. Diversifica tus ventas:** Analiza qué productos prefieres que sólo estén en tu eCommerce y cuáles no (de contar con un eCommerce propio), así como subir otros artículos que pueden ser potenciales de venta.
- 7. Promueve las valoraciones:** Esto te ayudará a ganar la confianza del cliente potencial y optimizar la ficha de producto.

¿Qué hacer antes de vender en Marketplace?

Sin importar de cuál se trate, se te pedirá tener a la mano y revisar ciertos **requisitos** como los que aquí te presentamos:

- 1. Registro:** Se te pedirá registrarte con tus datos personales o con los datos legales de tu empresa para realizar ventas a través de los sitios web. Siempre deberás tener una cuenta para cualquier aclaración de los servicios que el Marketplace provea.
- 2. Información de tu empresa:** Deberás contar con todos los datos legales de tu empresa tales como: RFC, representante legal, nombre del titular, correo electrónico, número de contacto, etc.
- 3. Cuenta bancaria y método de pago:** Es importante tener la información de la cuenta bancaria con CLABE en donde se realizará el pago por tus productos. Algunas plataformas te pedirán asociar una tarjeta de crédito o débito por seguridad.
- 4. Detalles de productos:** Se debe contar con fotos y descripción detallada de los artículos/productos a vender; como el nombre, precio, dimensiones, cantidad, disponibilidad y en muchos casos deberás contar con códigos de barras de 12, 13 o 14 dígitos.
- 5. Servicios logísticos:** Se pueden realizar envíos desde un centro de distribución propio o desde los centros de distribución que se acuerden con el Marketplace. Algunos te permiten enviar productos a sus propias bodegas.

Ahora que conoces más sobre los Marketplaces y cómo sacar partido a tu negocio con ellos, no olvides que algunos productos cuentan con restricciones de venta y que la falsificación y piratería es una actividad penada. No dudes en trabajar con cada Marketplace para obtener los mejores resultados de venta para tu nuevo negocio online y revisar los términos y condiciones legales para vender en ellos.