

Na era da internet, vender em plataformas online tornou-se um negócio rentável. Isso porque a maneira como o consumidor compra mudou e várias empresas se adaptaram ao marketplace. Mas o que é isso?

Confira abaixo **o que é marketplace**, como você pode vender o seu produto através desse modelo, quais as vantagens e tudo o que você precisa saber!

## O que é marketplace?

Pense em um ambiente que funciona como um shopping virtual do qual várias lojas ocupam um espaço, anunciam e vendem seus produtos. Isso é o marketplace! Uma vitrine online que reúne diversos negócios dos mais variados segmentos em que o consumidor pode pesquisar e comprar sem sair de casa.

O modelo do marketplace surgiu no Brasil em 2012 e desde então vem revolucionando o e-commerce. Empresas como Mercado Livre, OLX, Amazon, Shopee, Americanas e muitas outras são grandes exemplos de marketplaces de sucesso, suas presenças fortaleceram o mercado digital e muitos lojistas aproveitam o espaço para ter mais visibilidade de seus produtos.

Mas engana-se quem pensa que o marketplace só funciona para comércio, há diversas empresas prestadoras de serviços conhecidas que atuam nesse modelo de negócio, como é o caso da Uber, Airbnb e IFood. O marketplace ampliou o modo como as pessoas compram e hoje é um dos principais meios de compra e venda no e-commerce.

## Como funciona o marketplace?

O uso do marketplace é simples e provavelmente você mesmo já deve ter acesso ao menos como comprador em algum dos grandes portais. Geralmente, para inserir a sua loja em um marketplace você precisa realizar um cadastro na própria plataforma e sua loja será avaliada para receber o acesso para começar a vender. Como comprador, você também precisa se cadastrar para poder efetuar as compras e inserir informações de pagamento e entrega.

É comum que a empresa dona do marketplace cobre uma espécie de comissão dos vendedores por cada produto vendido em sua plataforma, ou então cobre por meio de uma mensalidade fixa que o lojista deve pagar pelo uso do espaço para venda.

## Quais são as vantagens do marketplace?



Há algumas vantagens que fazem dos marketplaces um bom lugar para cadastrar a sua loja online, como:

### **Visibilidade**

Uma das principais vantagens de usar o marketplace como ponto de venda é a visibilidade que a sua loja pode ter. Isso porque como o seu produto estará em uma vitrine, mais compradores que estão pesquisando naquele espaço vão ver a sua mercadoria.

### **Aumento das vendas**

Ter a sua loja vista por várias pessoas significa aumento direto nas vendas. Além disso, as grandes empresas de marketplace são vistas como confiáveis pelos consumidores em geral, portanto seus clientes vão se sentir mais seguros em comprar na sua loja.

### **Ferramentas disponíveis**

Outra vantagem é a disponibilidade de ferramentas que são úteis para as vendas, como lupa para que o usuário amplie a imagem do produto, índice de preço, espaço para descrição do anúncio, entre outros recursos.

## Diversidade de público

A vantagem do marketplace é o grande alcance que os sites têm por serem conhecidos, por isso o público que pode ver a sua loja é diverso. Você pode acabar tendo clientes que não comprariam na sua loja por não serem seu público, mas que compraram o seu produto por conta do marketplace.

## Qual a importância do marketplace?

Como podemos ver, o marketplace é um espaço de vendas que já é muito utilizado e está longe de cair em desuso pelo consumidor. Sendo assim, se você quer [começar a empreender](#) ou possui um pequeno negócio, ter um marketplace como ponto de venda é extremamente vantajoso. Além das vantagens que já citamos, a sua loja pode usar esse espaço como ponto de partida para crescer e se aperfeiçoar no mercado.

Se o seu objetivo é ter o espaço próprio da sua loja, seja virtual ou físico, usando o marketplace você pode captar clientes, fidelizá-los e se preparar para alcançar o seu objetivo, com a infraestrutura adequada.

Quer saber mais sobre como vender na internet? Dê uma olhada nesses outros conteúdos do [Me Ajude a Vender](#):

- [Marketing digital para iniciantes: 7 dicas essenciais](#)
- [O que é Unboxing Experience e como melhorar a experiência do seu cliente](#)
- [Tudo o que você precisa saber para prestar um bom atendimento online ao cliente](#)
- [Saiba como divulgar um produto de forma gratuita e vender mais](#)