



RollingCamera\_CANVAS

NEGÓCIOS

## SEIS DICAS PARA SE DESTACAR NOS MARKETPLACES E AUMENTAR AS VENDAS

▶▶ Leia na página 6

### ONLINE MARKETPLACE

O mercado de marketplaces no Brasil não para de crescer e tem se mostrado uma excelente estratégia para quem deseja fazer negócios pela Internet. Somente no primeiro semestre de 2020, foram transacionados mais de R\$ 30 bilhões em vendas nos chamados shoppings virtuais – um crescimento de 56% em relação ao ano anterior.

"A pandemia teve papel significativo nesta alavancagem, já que o aumento das vendas online representa uma das principais mudanças de hábito dos brasileiros no último ano", afirma Marcelo Dantas, CEO da Estrela10, loja de departamentos virtual especializada em vendas por marketplaces.

No ano passado, a empresa faturou R\$ 500 milhões, sendo 80% deste montante originado das conversões obtidas por meio dos principais marketplaces atuantes no Brasil: Mercado Livre, B2W, Magalu, Amazon, Via Varejo e Carrefour. Para o ano que vem, a loja pretende expandir sua operação para mais quatro marketplaces.

Para o CEO, vender através dos shoppings virtuais é uma boa opção para os empreendedores que desejam começar a ofertar seus produtos online ou desejam criar sua loja virtual. "Os marketplaces funcionam como uma vitrine, apresentando ofertas variadas para milhares de pessoas. No entanto, para obter êxito, é preciso saber utilizar estas ferramentas".

O especialista preparou uma lista com seis dicas para melhorar o desempenho das vendas dentro dos marketplaces. Embora estas plataformas ofereçam facilidades, há muita competitividade e isso requer estratégias que busquem diferenciação, alerta.

**1 Categorize seus itens de forma adequada** – É importante que os produtos sejam elencados de acordo com suas categorias. Isso faz com que aqueles clientes que visitam o marketplace encontrem seu anúncio na ferramenta de busca da plataforma. Nem sempre o consumidor digita o que deseja com exatidão e procura os produtos por categorias.

Quando bem categorizados, os produtos têm mais chances de vendas, uma vez que há mais visualizações durante a navegação do usuário (o próprio marketplace passa a

recomendar mais sua mercadoria quando o cliente clica em um produto semelhante ou complementar ao seu). A classificação deve estar de acordo com o título, suas características e as necessidades do público-alvo.

Uma sugestão é acompanhar os padrões do mercado e se o produto corresponder a mais de um grupo, acrescentar tags relacionadas às categorias. Uma furadeira pode se encaixar tanto em eletroeletrônicos como ferramentas domésticas. Em casos assim, é necessário adicionar mais de uma tag.

**2 Capriche na descrição dos produtos** – É por meio da descrição de produtos que o vendedor tem oportunidade de encantar o público e apresentar as vantagens da mercadoria. A descrição permite ainda que o anúncio possa ser encontrado pelos consumidores quando eles fizerem pesquisa nos mecanismos de buscas e na própria plataforma.

Por isso é fundamental preparar uma descrição caprichada, repleta de informação e capaz de atrair o consumidor. Isso aumenta as chances dele efetuar a compra em sua loja, e não na da concorrência. Uma boa descrição começa no título e deve se estender por todo o texto. O ideal é que seja pautada em técnicas de SEO (Search Engine Optimization), com palavras-chave fortes, que traduzam o produto de forma realista e clara.

Também é importante apresentar o material em que é feito o produto, suas dimensões, como usar, vantagens, indicações e contra-indicações. Quanto mais completas forem suas descrições, mais benefícios o negócio terá. Portanto, nada de copiar a descrição do fabricante. Além de não gerar credibilidade, o anúncio não é bem-visto pelos algoritmos dos buscadores.

**3 Utilize boas imagens nos anúncios** – A concorrência dentro de um marketplace é muito grande, portanto as imagens para apresentação dos produtos fazem muita diferença para se destacar perante os consumidores. Sendo assim, o ideal é escolher e até mesmo produzir fotos profissionais das mercadorias, para que as imagens sejam as melhores possíveis. Elas devem estar nítidas, com boa resolução e precisam mostrar o produto com clareza. Afinal, o cliente só terá acesso ao produto quando ele for entregue.

**4 Otimize a gestão de preços** – Dentro dos marketplaces, o público costuma fazer uma pesquisa muito minuciosa pelos melhores preços - afinal, as compras online acabaram com a necessidade de "bater perna". Dessa forma, se o preço de uma mercadoria for muito acima do praticado por outras lojas, o cliente vai preferir a concorrência e, se for muito baixo, ele vai desconfiar que é golpe ou que o item não tem qualidade. O ideal é manter o equilíbrio entre a margem de lucro de forma a não prejudicar seus resultados financeiros nem a competição do mercado.

Para ajudar na precificação, deve ser feita uma avaliação do preço oferecido por outros vendedores, e em seguida fazer as contas sobre os custos e as margens de lucro. Depois, estabeleça um preço competitivo. Vale a pena também melhorar o prazo de entrega e o preço do frete, pois isso costuma agradar os consumidores.

**5 Cumpra todas as exigências da plataforma** – Uma das formas de se destacar nos marketplaces é cumprir todas as orientações da plataforma, o que significa enquadrar os anúncios quanto às exigências como restrição de produtos que não podem ser vendidos, utilização de imagens nítidas, títulos para os anúncios, descrições bem elaboradas, categorização adequada, cumprimento de prazos para a entrega, entre outros.

Geralmente, as plataformas não penalizam os lojistas quando eles deixam de cumprir uma ou mais exigências pela primeira vez. Elas os orientam e solicitam que aquilo não se repita, exceto quando há situações mais sérias como o não envio do produto. Isso pode gerar sanções como a perda da conta. Que os lojistas fiquem atentos e cumpram todas as exigências para que não sejam penalizados e percam a chance de fazer bons negócios.

**6 Crie uma estratégia para obter boas avaliações** – As avaliações também são levadas em conta por quem compra em marketplace. Muitas vezes, os usuários só adquirem um produto ou serviço se o vendedor for bem classificado - daí a importância de conquistar elogios e uma boa reputação. Para isso, é importante atender bem ao usuário, respondendo rapidamente e de forma clara suas dúvidas, oferecendo produtos de qualidade, prazos de entrega rápidos e preços competitivos. Busque também incentivar as boas avaliações com mimos e um bom tratamento. Isso sempre causa boa impressão e fidelidade.

Fonte e outras informações: (www.estrela10.com.br).



Inesitid\_CANVAS