

Marketplaces

Pros y Contras



Menor inversión de lanzamiento

En principio supone un ahorro de costes frente a montar una tienda online desde cero. Desde el Marketplace ponen la infraestructura y cobran una cuota mensual y/o comisión por cada venta.

Promoción

Es importante dar a conocer que estas presente y que tu canal de venta principal es el Marketplace. Esto supone que no necesitas campañas de marketing adicionales para que Google decida mostrar tu tienda o recibir tráfico en tu web.

Generación de confianza

Aporta mayor seguridad y confianza en las transacciones que se realizan. Lo que suele influir de forma importante en la satisfacción del cliente.

Facilidad de condiciones

Supone facilidades logísticas, medios de pago, gestión de devoluciones, etc.

Internacionalización

Acceso desde cualquier lugar del mundo. Más audiencia, más personas que conocen tu negocio, más posibilidades de venta en mercados en los que sería casi imposible vender con una tienda online propia.



Reglas de la plataforma

Existen reglas de cómo clasificar los productos que muestra a cualquier usuario cuando realiza una búsqueda. Hay que poner en la balanza estas condiciones frente a la red que nos ofrece por estar en su plataforma.

Competencia

Mayor competencia, ya que otros vendedores ofrecen sus productos en el mismo espacio.

Hacer marca

Dificultad de hacer publicidad o branding, ya que el vendedor suele tener únicamente capacidad de editar su propio perfil y los anuncios propios.

Eres tu propia competencia

Si además tienes tu propia tienda online, es importante definir la estrategia de venta de cada una de ellas. Definir si vender solo algunas líneas de producto a través del marketplace o deshacerte de stock, etc.

Estar preparado

¿Podemos hacer frente a un mayor número de pedidos y servicio postventa?. No tener en cuenta este aspecto puede suponer el descontento de los clientes y dañar la reputación.