

NIDUS

Capacitação em Marketing Digital.

E-commerce e Marketplace na Prática

Palestrante

Toni Bitencourt - CEO Nidus Marketing

São Lourenço do Sul, 14 de março

Apresentação

2024



Em 2023, o e-commerce brasileiro alcançou um faturamento de R\$ 185,7 bilhões, representando um crescimento de 7,3% em relação a 2022, com 395 milhões de pedidos e um ticket médio de R\$ 470,00.

Os setores de moda e acessórios, eletrônicos e eletrodomésticos, e casa, móveis e decoração foram os mais relevantes em termos de faturamento, representando, respectivamente, 28%, 20% e 9% do total.

O Mercado Livre lidera o mercado de marketplaces com 75% do share, seguido por players como Amazon, Americanas Marketplace, Submarino e Magazine Luiza.

Para 2024, espera-se o crescimento do social commerce, maior penetração do e-commerce nas regiões Norte e Nordeste, e expansão do uso de marketplaces como tendências principais.

E-commerce e Marketplace na Prática

Diferença de E-commerce e Marketplace

 ENIDUS®

Diferença de E-commerce e Marketplace

E-COMMERCE



**Loja virtual individual
de uma marca**

MARKETPLACE



**Espaço que reúne várias
marcas e produtos**

Não é necessário escolher apenas um modelo.
Uma marca pode estar presente nos dois.

Marketplace

Principais Marketplaces do Mercado



+240 M.
Acessos mensais



+148 M.
Acessos mensais

A cluster of logos for B2W Digital. The central logo is a green circle with "B2W DIGITAL" in white. Surrounding it are four smaller circles: a blue one with a submarine icon and "Submarino", a white one with a red square and "shoptime", a red one with "americanas sa" in white, and a white one with a red square and "shoptime".

+110 M.
Acessos mensais



+97 M.
Acessos mensais



+90 M.
Acessos mensais



+12 M.
Acessos mensais

E-commerce e Marketplace na Prática

Opções para o seu e-commerce

 ENIDUS®

Opções para o seu e-commerce

Desenvolvimento Personalizado

Permite criar um e-commerce totalmente sob medida, com design e funcionalidades únicas, oferecendo controle total sobre a experiência do usuário.

Plataformas Prontas

Tray, Shopify, WooCommerce

Proporcionam um caminho rápido e custo-efetivo para lançar seu e-commerce, com suporte técnico e atualizações regulares inclusas.

E-commerce e Marketplace na Prática

Para quem é o e-commerce?

 ENIDUS®

Para quem é o e-commerce?

Controle Total

Empresas que valorizam o controle completo sobre a experiência do cliente, desde a navegação no site até o serviço pós-venda, encontram no e-commerce próprio a melhor opção. Esse controle abrange o layout do site, a jornada de compra, e a comunicação direta com os clientes.

Para quem é o e-commerce?

Branding Forte

Negócios que desejam construir ou manter uma marca forte beneficiam-se da personalização de seu e-commerce. Isso inclui a apresentação visual consistente, voz da marca e oportunidades únicas de marketing.

Para quem é o e-commerce?

**Relacionamento
direto com o cliente**

Empresas que priorizam o conhecimento profundo sobre seus clientes e desejam coletar dados detalhados para análises futuras e aprimoramento do produto/serviço.

Para quem é o e-commerce?

Margens de lucro

Negócios com a capacidade de gerenciar a logística e o atendimento ao cliente internamente podem aproveitar as maiores margens de lucro, sem as taxas associadas aos marketplaces.

E-commerce e Marketplace na Prática

Para quem é o Marketplace?

 ENIDUS®

Para quem é o Marketplace?

**Acesso rápido
ao mercado**

**Empresas novas ou aquelas
buscando expandir rapidamente
sua base de clientes se
beneficiam da visibilidade e do
tráfego já estabelecidos dos
marketplaces.**

Para quem é o Marketplace?

**Menor investimento
inicial**

Startups ou empresas com orçamento limitado para marketing e infraestrutura de e-commerce encontram nos marketplaces uma forma de economizar, já que muitos custos operacionais são reduzidos ou eliminados.

Para quem é o Marketplace?

Simplicidade Operacional

Negócios que preferem não lidar diretamente com aspectos como hospedagem de site, segurança online e processamento de pagamentos veem vantagens nos marketplaces, que cuidam desses detalhes.

Para quem é o Marketplace?

Teste de mercado

Empresas que desejam testar novos produtos ou entrar em novos mercados podem usar marketplaces para avaliar o interesse e a demanda sem o compromisso de desenvolver um e-commerce completo.

Para quem é o Marketplace?

**Complemento
às vendas**

Negócios com e-commerce próprio também podem utilizar marketplaces como um canal adicional de vendas, maximizando a exposição de seus produtos e alcançando novos segmentos de clientes.

Outras Diferenças Gerais

E-COMMERCE

- Loja online própria e exclusiva da sua marca
- Você quem precisa gerar tráfego
- É necessário pagar uma mensalidade
- Você escolhe as melhores opções de pagamento e frete
- Você pode personalizar o site da forma que achar melhor

MARKETPLACE

- Funciona como um shopping virtual, em que várias lojas vendem no mesmo lugar
- O marketplace é quem gera o tráfego
- É necessário pagar taxa administrativa
- Você precisa utilizar o frete e o pagamento que o marketplace oferece
- Como o espaço é do marketplace, você precisa seguir um padrão

E-commerce e Marketplace na Prática

Vantagens x Desvantagens

 **ENIDUS**

Vantagens

E-COMMERCE

Conveniência

Experiência
Omnichannel

Proximidade

Customização de
planos e serviços

Alcance

Abrangência

MARKETPLACE

Conveniência

Relevância

Expertise do Canal

Custo-Benefício

Alcance

Abrangência

Desafios

E-COMMERCE

Divulgação

Atendimento

Investimento Alto

Gestão Técnica

Gestão Logística

Produtividade

MARKETPLACE

Concorrência

Atendimento

Assinaturas
e comissões

Adequação

Gestão Descentralizada

Visibilidade

E-commerce e Marketplace na Prática

O que se atentar na hora de definir o modelo de loja

 ENIDUS®

O que se atentar na hora de definir o modelo de loja

Integração com ERP

A facilidade de integrar o ERP é crucial para automatizar e simplificar operações.

Gestão de estoque

Avalie se a plataforma ajuda no controle eficaz do estoque, crucial para atender demandas sem excessos ou faltas.

O que se atentar na hora de definir o modelo de loja

Processamento de pedidos

Considere qual opção facilita mais o gerenciamento de pedidos, incluindo recebimento, embalagem e envio.

Custos e comissões

Compare todos os custos envolvidos, desde taxas de plataforma até comissões de venda, para entender o impacto na rentabilidade.

E-commerce e Marketplace na Prática

A tríade do sucesso de e-commerces e marketplaces

 **ENIDUS**

A tríade do sucesso de e-commerces e marketplaces



Automação de Marketing

Dever de casa



Análise de benchmarking de marketplace e e-commerce

01

Escolha três concorrentes diretos, um de cada: seu mercado local, um e-commerce de sucesso e um marketplace relevante.

02

Identifique um aspecto que cada um desses concorrentes executa excepcionalmente bem (pode ser relacionado ao design do site, estratégias de marketing, experiência do usuário, etc.).

03

Refleta sobre como essas observações podem ser adaptadas ou inspirar melhorias em seu próprio plano de e-commerce ou presença em marketplace.

Dever de casa

Lembre-se:

A tríade do sucesso no e-commerce e marketplace é **tráfego, checkout e **remarketing**.**

Fature mais com três “simples” palavras!



Obrigado.

nidusmarketing.com.br