



O que aprendemos?

Começamos a aula explicando que não é necessário ter uma loja virtual para vender nos marketplaces. Você pode atuar independente de ter uma loja.

São estratégias diferentes com características diferentes que, inclusive, são complementares.

Mas é importante salientar que se deve procurar uma diversidade de canais de venda, para não ficar dependente de um só. Como diz o velho ditado popular, não coloque todos seus ovos em uma única cesta.

Outro ponto que vimos é que você deve procurar atuar em marketplaces em que seus produtos tenham aderência, para otimizar seu trabalho e que efetivamente gere resultados. Não adianta colocar produtos fora de perfil, somente por colocar. Por exemplo: não é recomendado vender camisetas em um marketplace de decoração ou material de construção na Netshoes. Escolha os marketplaces mais adequados ao seu produto e às suas características de negócio.

Além disso, estudamos como é composta a comissão de vendas e que ela só é cobrada quando uma venda é efetivada. E, por fim, esclarecemos que pessoa física também pode vender nos marketplaces, mas tem atuação limitada. O ideal é ter um CNPJ.