



## O que aprendemos?

Nesta aula, vimos que marketplace é um site com grande tráfego de clientes, no qual é possível que diversos lojistas cadastrem e disponibilizem produtos aos clientes. Exemplos destes marketplaces são a Amazon, a Americanas, Mercado Livre entre outros. Já temos mais de 30 sites deste tipo atuando no Brasil.

Entendemos que há uma série de benefícios em estar presente nestes shoppings, como:

- geração de receita adicional (e com possibilidade de ser um número significativo),
- recebimento antecipado (em alguns deles) em comparação ao tempo de recebimento de uma loja virtual.

Vimos que os custos de comissão substituem algumas despesas com marketing e fraude e que, adicionalmente, só ocorrem se de fato a venda ocorrer. Diferente do que seria em uma operação normal de venda na web. Além de uma razoável exposição de marca.

Mas há de se tomar cuidado para que a comissão cobrada caiba na sua operação; que você não entre numa guerra de preços que inviabilize seu negócio e, por fim, não fique dependente destes canais, pois podem alterar as regras e matar sua operação.