

O que aprendemos?

Nesta aula, vimos as informações de produtos que devem ser enviadas aos marketplaces e a importância disto. E que você deve atentar também às informações que são pertinentes ao seu negócio.

Entendemos que há várias formas de cadastrar os produtos: manualmente dentro dos portais, por planilha, via integradores ou pelo seu ERP. Mas lembre-se que o ideal — caso trabalhe com mais de um — é que as alterações sejam feitas de forma mais automatizada possível, diminuindo assim o volume de trabalho e melhorando a consistência dessas informações.

Explicamos como funcionam os fluxos de pagamento das suas vendas, mostrando que a maioria dos marketplaces pagam os vendedores em fluxos de 15 e 30 dias, com algumas condições. Lembrando que outros, a minoria, pagam conforme o que é recebido do cliente.

Mostramos que é possível terceirizar a entrega para os marketplaces, e que isto tem seu lado bom, mas existem consequências que precisam ser analisadas antes de o fazermos.

E, por fim, estudamos que as responsabilidades geradas pelas vendas são repartidas entre você e o marketplace, dependendo do assunto em questão.