
CÓMO VENDER A TRAVÉS DE **MARKETPLACES**



¿QUÉ ES UN MARKETPLACE?

Un tipo de plataforma que promueve y habilita la generación de transacciones entre múltiples partes, como los consumidores con los vendedores, comisionando por cada una de esas transacciones.

FACTORES CLAVE DE LOS MARKETPLACE

El operador asume la responsabilidad de desarrollar y mantener la **plataforma**, mientras que el vendedor no debería asumir estos costos, aunque algunos utilizan soluciones de terceros.

El operador decide las **categorías de productos**, pero son los vendedores quienes eligen qué productos quieren presentar.

Dado que los clientes son del *marketplace*, el operador es responsable de atraer compradores, aunque también anima a los vendedores a atraer tráfico externo y realizar acciones de **marketing** dentro de la plataforma.

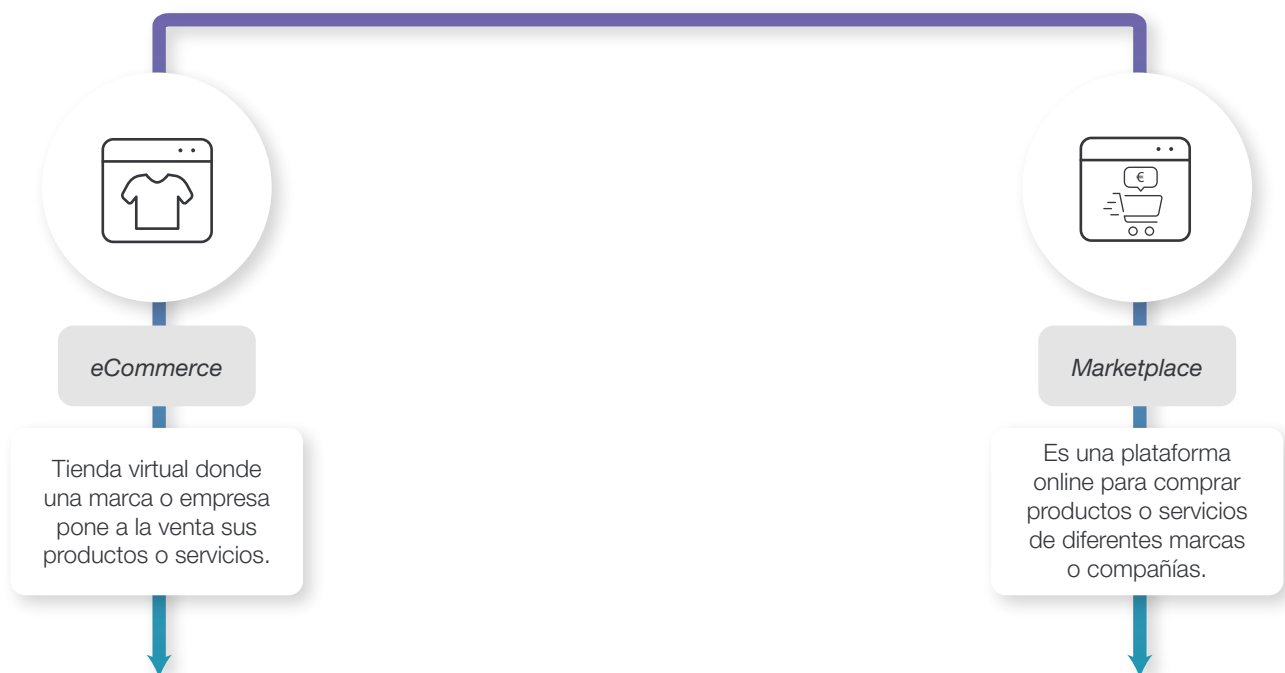
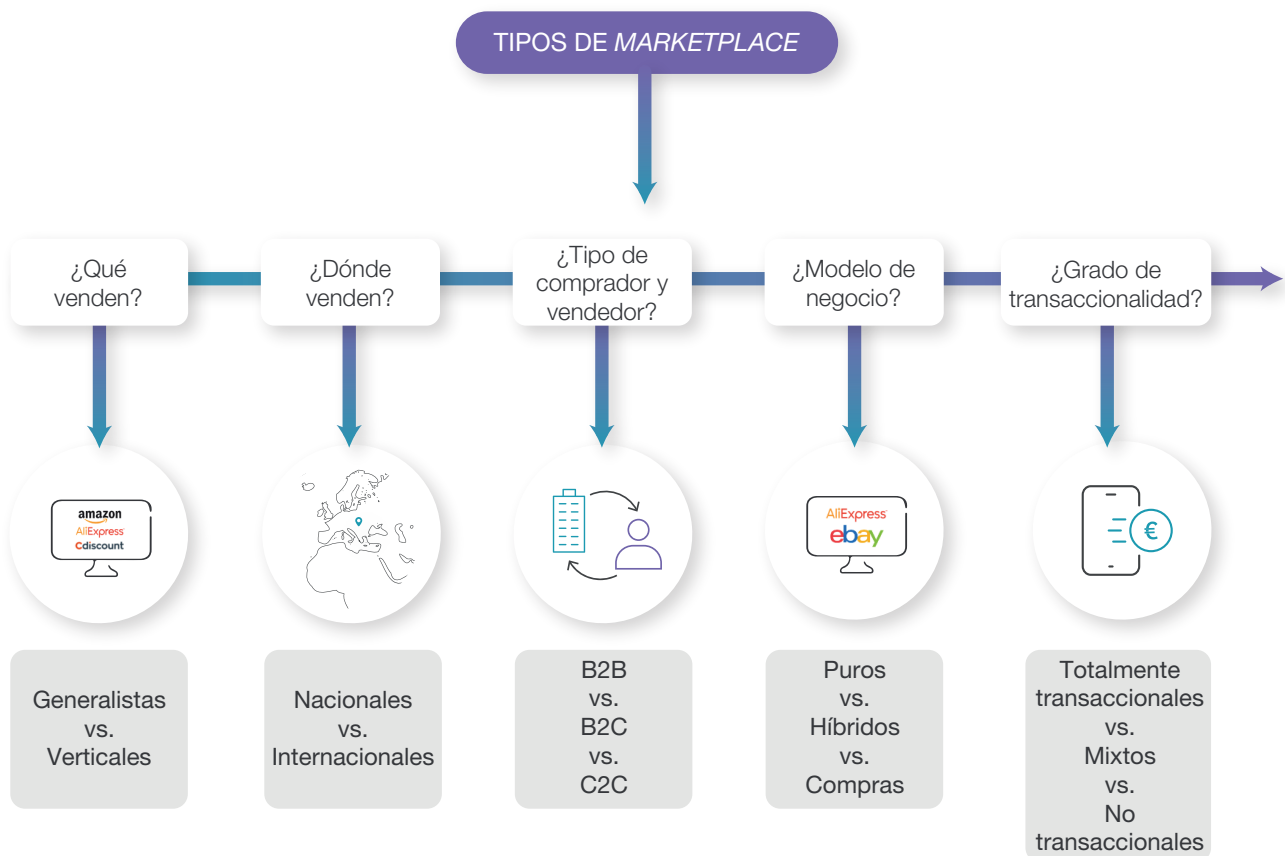
El operador no influye en los **precios de compra**. Su modelo de negocio se basa en comisiones por ventas, y el precio de compra es responsabilidad exclusiva del vendedor.

Los vendedores tienen el control sobre los **precios de venta**, aunque el operador puede promover la competencia entre vendedores y proponer campañas promocionales.

El operador puede establecer condiciones de **devolución**, pero generalmente, la política y gestión de devoluciones recae en el vendedor.

La venta pertenece al vendedor, pero el cliente es propiedad del operador. Los vendedores no pueden atraer compradores a sus propias tiendas, y los compradores eligen el *marketplace* por la variedad de productos, facilidades de pago y arbitraje del operador.





CARACTERÍSTICAS DEL CATÁLOGO



Identificadores de producto que incluyan códigos como UPC, EAN, ISBN y SKU para proporcionar información precisa sobre los productos.

Títulos descriptivos y detalladas descripciones de productos.

Listar productos con diferentes atributos de variación como talla, color... Utilizar la descripción detallada del producto para incluir características y especificaciones importantes que ayudan a los compradores a tomar decisiones informadas.

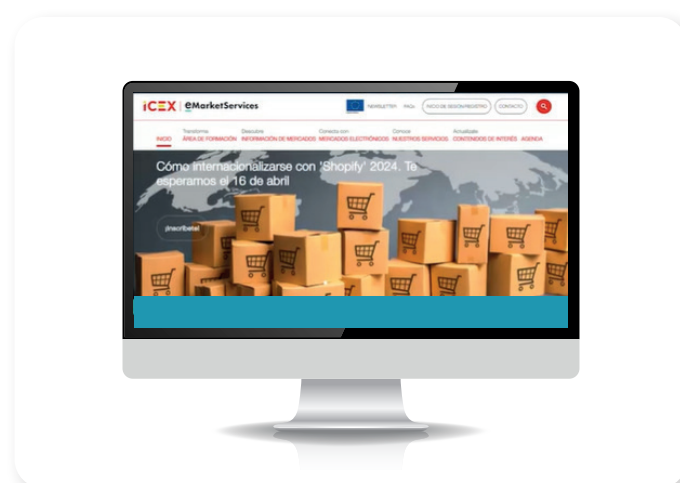
Facilitar la búsqueda a través de categorías.

Establecer precios de venta y mostrar precios de envío para cada producto. Mostrar el estado del *stock* de los productos, indicando si un artículo está disponible o si está agotado.

Especificar plazos de envío y opciones de entrega para cada producto.

Tratar de incluir elementos multimedia para mostrar visualmente los productos a los compradores.





El portal *eMarket Services* ofrece información y apoyo sobre cómo abordar la venta a través de mercados electrónicos de diferentes sectores en todo el mundo, con el único objetivo de ayudar a las empresas a utilizar los mercados *online* en los negocios internacionales.