



dj_aof_CANVA

TRANSFORMAR VISIBILIDADE EM VENDAS

DEZ DICAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS CRESCEREM NOS MARKETPLACES

Com operações mais integradas, empreendedores conseguem ampliar presença nas plataformas e transformar visibilidade em vendas

Os marketplaces se consolidaram como principal porta de entrada do comércio eletrônico para pequenas e médias empresas no Brasil, impulsionados pelo alto volume de acessos e pela facilidade de operação. Ao mesmo tempo, o aumento da concorrência dentro das plataformas fez com que vender nesses canais deixasse de ser apenas uma oportunidade de exposição e passasse a exigir planejamento, gestão e eficiência operacional.

Nesse cenário, até operações menores passaram a exigir uma gestão mais profissional. Controlar pedidos, estoque, preços e prazos de forma integrada deixou de ser apenas um diferencial e se tornou parte da rotina de quem quer crescer de forma consistente nos marketplaces.

“Hoje, não basta apenas colocar um produto no ar. Os marketplaces passaram a funcionar como ecossistemas muito competitivos, em que preço, reputação, logística e experiência do cliente influenciam diretamente a visibilidade das ofertas”, afirma Thiago Mazeto, diretor da Tray, plataforma de e-commerce da LWSA.

Para apoiar pequenos empreendedores que estão começando ou querem melhorar o desempenho nesses canais, o executivo reuniu dez dicas para vender melhor em marketplaces:

1 Planeje o negócio antes de começar a vender

Antes de iniciar as vendas, é importante definir quais produtos serão comercializados, qual margem o negócio pretende alcançar, como funcionará a logística e qual estrutura será necessária para atender os pedidos. Esse planejamento ajuda a evitar problemas operacionais conforme a demanda aumenta.

2 Escolha os marketplaces mais alinhados ao seu perfil de negócio

Cada marketplace possui dinâmica, público e critérios próprios. Há plataformas mais orientadas a preço competitivo, enquanto



“Hoje, não basta apenas colocar um produto no ar. Os marketplaces passaram a funcionar como ecossistemas muito competitivos, em que preço, reputação, logística e experiência do cliente influenciam diretamente a visibilidade das ofertas

learee_S_CANVA

outras valorizam experiência, logística ou categorias específicas. Entender onde o produto tem mais aderência ajuda a aumentar a competitividade e reduzir riscos.

3 Comece com poucos produtos e entenda a demanda

Em vez de publicar todo o catálogo logo no início, vale começar com uma seleção menor de produtos. Isso permite entender o comportamento do consumidor, testar preços, ajustar anúncios e identificar oportunidades antes de ampliar a operação.

4 Estruture anúncios completos e competitivos

Fotos de qualidade, títulos objetivos e descrições detalhadas ajudam o consumidor a tomar decisão e aumentam as chances do produto ganhar relevância dentro das plataformas. Informações claras sobre medidas, material, variações e prazo de entrega também ajudam a reduzir dúvidas e devoluções.

5 Defina preços de forma estratégica

Competitividade é importante, mas o preço precisa considerar taxas do marketplace, frete, embalagem, impostos e margem operacional. Crescer sem rentabilidade pode comprometer a sustentabilidade do negócio no médio prazo.

6 Organize logística e prazos de envio

Nos marketplaces, a pontualidade influencia diretamente a reputação do vendedor. Entregas rápidas e cumprimento de prazo ajudam a melhorar avaliações e podem aumentar a visibilidade dos anúncios dentro das plataformas.

7 Formalize e organize a operação para crescer

Muitos vendedores começam utilizando CPF, mas a formalização da empresa pode facilitar emissão de notas fiscais, organização financeira e acesso a recursos voltados para operações mais estruturadas.

8 Cuide da reputação e do atendimento ao cliente

Responder dúvidas rapidamente, acompanhar o pós-venda e reduzir cancelamentos são atitudes que ajudam a fortalecer avaliações positivas e aumentar a confiança do consumidor.

9 Use tecnologia para integrar e ganhar escala

Conforme as vendas aumentam, controlar pedidos, estoque e preços manualmente se torna mais difícil. Ferramentas de integração e sistemas de gestão ajudam a centralizar a operação, reduzir erros e aumentar a eficiência no dia a dia.

10 Acompanhe campanhas e adapte a estratégia de cada canal

Cada marketplace possui campanhas promocionais, critérios de ranqueamento e políticas próprias. Monitorar essas dinâmicas ajuda o lojista a adaptar a estratégia comercial, ampliar exposição e melhorar resultados ao longo do tempo.

“Mais do que ampliar vendas, o desafio dos pequenos negócios nos marketplaces hoje é conseguir crescer sem perder controle da operação. Quando o empreendedor consegue organizar processos, acompanhar indicadores e adaptar a estratégia conforme o canal, ele cria uma base mais sustentável para escalar o negócio”, finaliza o diretor da Tray, Thiago Mazeto.

Altemedia_id_CANVA

