



El impacto de los Marketplaces en las empresas

Diego Martín Ponce
Director eCommerce Softland

Softland
Lo hacemos fácil

¿QUÉ ES UN
MARKETPLACE?

REPUTACIÓN

EXPERIENCIA DEL
CLIENTE



Hoy en día pareciera ser que cualquiera puede vender en marketplaces





- Se puede vender de manera amateur o profesional
- Un amateur con pocas ventas, sin preocupación por la reputación como vendedor.
- O se puede ser un profesional de la venta en Marketplaces con miles de ventas mensuales.

Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces



OBJETIVO: ¡Lograr Miles de ventas mensuales!

DESAFÍOS

- La mayor cantidad de Publicaciones en diferentes Marketplaces .
“Cuello botella”
- Gestionar cientos de ventas diarias / Preguntas / Mensajes / Envíos
Personal capacitado
- Integración con el ERP de la empresa .
Aplicaciones propias o de terceros.
- Mantener una buena reputación en los marketplaces que evalúan vendedores .
Hacer las cosas con responsabilidad



Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces



- **Sincronización de precios y stock con el ERP de la empresa**

(ejemplos :Filtros y reportes, acciones masivas ,análisis de competidores, análisis de márgenes y rotación de productos, etc.)

- Este tipo de operatoria MANUAL no puede escalar y conlleva muchos errores.
- Para cumplir este objetivo hay que tener la ayuda de alguna aplicación o plataforma de sincronización con los Marketplaces.

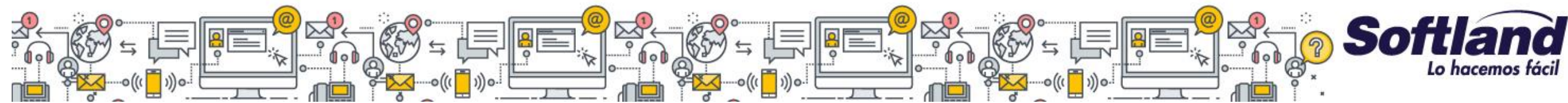


Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces



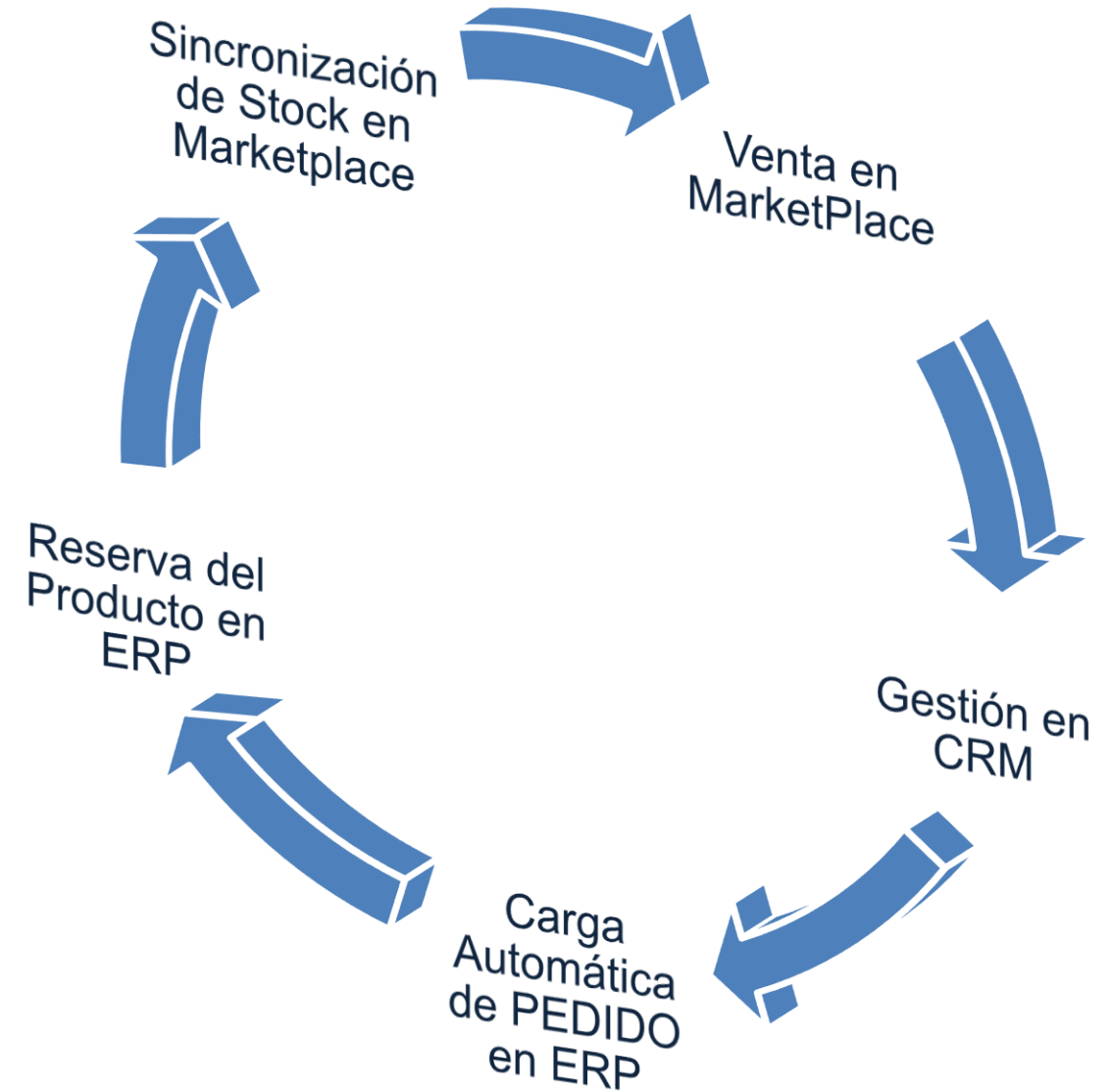
- **Gestionar cientos de ventas diarias / Preguntas / Mensajes / Envíos**

- Hay que apalancarse en algún CRM que ayude a gestionar estas ventas / Mensajes / Mails .
- ...donde se puedan definir estados y subestados de operaciones para establecer prioridades.
- Y alguna aplicación que permita responder preguntas con respuestas prearmadas (Mercadolibre).



Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces

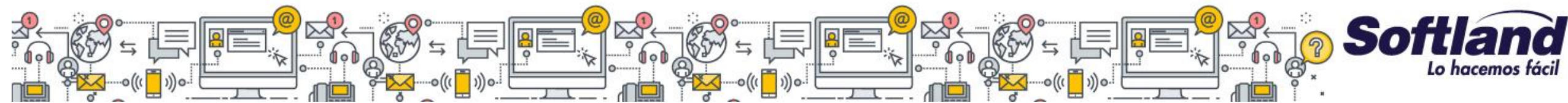
Integración con el ERP de la empresa



Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces

Mantener una buena reputación en los marketplaces

- Hay darle una buena experiencia de compra al usuario .
- Tener siempre stock disponible (sincronización)
- Responder los mensajes POST VENTA rápidamente , no generar ansiedad en el comprador (CRM).
- Informar al comprador los pasos a seguir después que compró detalladamente .
- Horarios de atención . Formas de envío. Información adicional necesaria para facturación.
- *Los marketplaces que permiten la calificación al vendedor son los que generan mejor puntaje y mejoran el posicionamiento de sus productos en las páginas de búsqueda.*



Hay que profesionalizar la gestión en marketplaces



- Llegar a ser un TOP vendedor de marketplaces no es de un día para otro.
- Con organización y las herramientas tecnológicas adecuadas, miles de empresas, grandes y chicas, lograrán ser vendedores profesionales ...sin duda la forma de vender cambió.



¡Muchas gracias!

