B2WMARKETPLACE | SEBRAE

SÉRIE CANAIS DIGITAIS
para Pequenos Negócios

No modelo de marketplace, grandes lojas virtuais permitem que outros varejistas utilizem sua estrutura para aumentar o alcance de seu produtos - e vender mais. Não é cobrado *setup* ou qualquer outra taxa de integração. O *seller*, nome dado ao lojista que faz vendas dentro do *marketplace*, realiza apena o pagamento de uma comissão por venda realizada.

O **B2W Marketplace** permite que lojistas de todos os tamanhos e de diversos setores vendam seus produtos nos sites das marcas **Americanas.com**, **Submarino** e **Shoptime**. No primeiro trimestre de 2017 apresentou crescimento de 121,8%, atingindo R$ 772 milhões em vendas, o que representa uma participação de 28,9% do GMV (Gross Merchandise Volume) total da B2W Digital.

NÚMEROS DO B2W MARKETPLACE

450 MILHÕES DE VISUALIZAÇÕES POR MÊS

21 MILHÕES DE VISITANTES ÚNICOS POR MÊS

2,4 MILHÕES DE PEDIDOS RECEBIDOS POR MÊS

60 MILHÕES DE BUSCAS POR MÊS

ou

50 MIL BUSCAS POR HORA

41 MILHÕES DE CLIENTES OPT-IN

MARCAS DA B2W

AMERICANAS.COM
maior sortimento, menor preço.
#1 Ecommerce

SUBMARINO
lançamentos, produtos cool.
#1 Pure player online

SHOPTIME
Marcas próprias, produtos exclusivos.
#1 Canal de TV de Home shopping

QUEM PODE VENDER NO MARKETPLACE?

Varejistas com e sem e-commerce, fabricantes e distribuidores que possuam CNAE de varejista cadastrado em seu CNPJ.

INVESTIMENTO

O único investimento é a comissão paga por cada uma das vendas realizadas - em torno de 16%. O vendedor só paga se a venda for realizada.

RESPONSABILIDADES

Cabe ao vendedor a responsabilidade de receber os pedidos, separar os produtos e enviar aos consumidores. Sendo também necessárias as definições de preços, frete e prazo de entrega.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO MARKETPLACE

- Sem setup (investimento inicial)
- Comissão apenas sobre as vendas concretizadas
- Plataforma tecnológica robusta
- Integração massiva de produtos com plataforma ou ERP
- Suporte para melhoria contínua de desempenho
- Escalabilidade em vendas

PASSO A PASSO PARA VENDER SEUS PRODUTOS NO B2W MARKETPLACE

1. Cadastre-se no site: **https://www.b2wmarketplace.com.br/#/cadastro-parceiro** e receba o retorno via e-mail em até 24h
2. Acesse o portal de cadastro do marketplace com seus dados e preencha as informações adicionais
3. Insira as informações sobre sua loja, logotipo e políticas de troca e cancelamento
4. Cadastre seus produtos e configure o frete de entrega
5. Comece a receber pedidos e amplie sua receita

O Marketplace da B2W oferece a melhor proposta de valor para os *sellers*, com as marcas mais queridas, o maior tráfego e o melhor serviço de atendimento ao cliente da internet brasileira. Além de disponibilizar para os *sellers* toda a plataforma de tecnologia, distribuição e logística construída nos últimos anos, um diferencial de mercado da B2W para que os *sellers* possam ganhar escala de forma sustentável.

PARCERIA

B2WMARKETPLACE | SEBRAE

A Série Canais Digitais para Pequenos Negócios é uma realização do Núcleo de Inteligência de Mercado do Sebrae.

Esta edição do boletim foi escrita em parceria com o B2W Marketplace, que reúne os sites Americanas.com, Submarino e Shoptime. Para mais informações sobre como vender seus produtos nestes sites, acesse: https://www.b2wmarketplace.com.br

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).