



elo7

O marketplace de nicho é uma plataforma de e-commerce que agrega produtos e serviços participantes de um mesmo segmento. A Elo7, ao atuar com foco na economia criativa, reúne artesãos, artistas, designers, cooperativas e associações (todos aqueles que criam manualmente produtos diferenciados) para que negociem diretamente com consumidores na internet.



Como funciona?

Este é o maior site brasileiro de compra e venda de artesanato. Os compradores se registram, compram diretamente dos vendedores associados e rastreiam a chegada de seus pedidos. Os vendedores podem cadastrar um número ilimitado de produtos, personalizar uma página com banner e fachada, além de cadastrar um endereço próprio (www.elo7.com.br/loja).

Suas lojas podem aceitar pagamentos com cartões de crédito, boleto e transferência online, além do depósito bancário, e eles são responsáveis pelo envio dos produtos diretamente para os clientes que efetuarem compras nas mesmas.

Vantagens

As vendas da internet crescem ano a ano no Brasil. Por isso, fica difícil projetar uma estratégia de expansão comercial sem incluir o e-commerce atualmente. A vantagem de vender produtos em um marketplace está na oportunidade de ser encontrado em um ambiente que já recebe milhares de visitas de consumidores todos os dias. Quando este local tem o foco no mesmo segmento de atuação do pequeno negócio, maior é a vantagem.

Destaca-se ainda pelo menos mais duas vantagens: o investimento inicial em tecnologia é bem menos expressivo no marketplace, assim como é o custo relativo às ações de marketing, uma vez que a plataforma geralmente se encarrega da publicidade ampla.

Dicas para uso da rede



Neste tipo de plataforma é importante buscar posição de destaque. Assim como originalidade do produto conta muito, a imagem dele na internet também pesa bastante na decisão de compra.



Na internet, tudo é dinâmico. Manter a própria loja com informações atuais, responder com agilidade aos contatos dos compradores e remeter com rapidez os produtos vendidos são dicas para não perder a chance de se tornar referência de bons negócios.



Antes de abrir uma loja, consulte o Guia do Vendedor e a página de Atendimento.



Recursos especiais:

Entre as funcionalidades para vendas disponíveis nesta plataforma estão: vitrine personalizada; ações em massa para gerenciar o estoque; controle do faturamento de comissão; configuração do cálculo de frete; e aplicativo Elo7 para inserir a loja numa página do Facebook.

Também é possível fazer a integração com o Google Analytics- uma ferramenta que mostra como os clientes navegam na loja, detalhando o caminho que eles estão seguindo para fazer uma compra. Dados úteis que ajudam analisar conteúdo, por exemplo, medindo a frequência com a qual as páginas do site recebem visitas, o tempo de permanência etc.



Negócios beneficiados:



Economia criativa, especialmente artesanato.



Vestuário e acessórios para adultas e crianças.



Artigos de casa e decoração.

Canais Similares

Mercado.Etc



Confira outros boletins de inteligência em sebraemercados.com.br/canaisdigitais



RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
Série
CANAIS DIGITAIS - 2015

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Gerência: Alexandre Comin

Coordenação Técnica: Lúcio Pires

Consultor: Ana Paula Capparelli

Diagramação: Gabriel de Jesus