

Acelera la transformación digital de tu PYME

Marketplace

-qué es y cómo impulsar tus ventas por una plataforma online-



¿Qué es un marketplace?



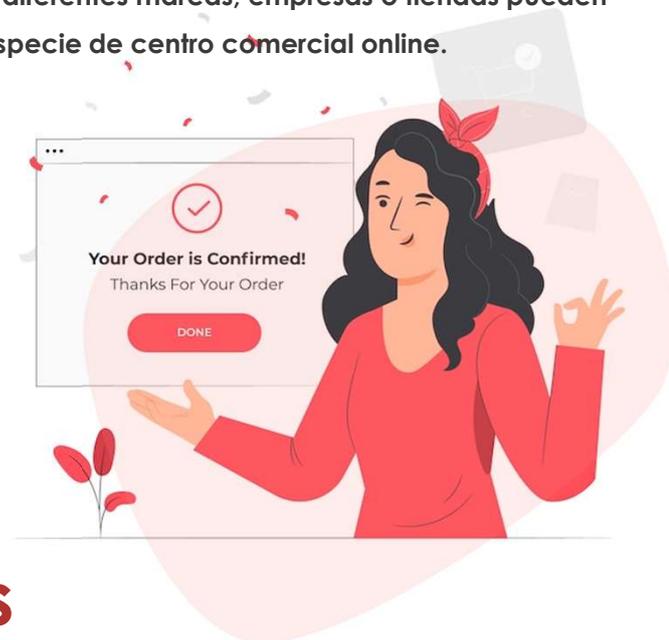
Un **marketplace** es una gran tienda de tiendas, es una plataforma de distribución donde los vendedores ofrecen sus productos y servicios, del mismo modo que lo hacen los centros comerciales offline con productos y servicios de las tiendas físicas.

Mientras que **e-commerce** o comercio electrónico **consiste habitualmente en una tienda** con distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.

En definitiva, un marketplace es una gran plataforma en la que diferentes marcas, empresas o tiendas pueden vender sus productos o servicios. O, dicho de otra forma, una especie de centro comercial online.

Para marcas y empresas **se ha vuelto fundamental** poder **vender y montar una tienda digital**, de aquí el auge del marketing digital y poder hacer difusión. Aunque, no es necesario disponer de una web o plataforma propia para hacerlo, ya que se puede recurrir a un marketplace.

Cuando pensamos en una tienda online, muchos ya tenemos en mente un marketplace, sin percatarnos de que realmente estamos hablando de una plataforma que agrupa tiendas online.



Tipos de marketplaces

En la actualidad se pueden distinguir hasta 3 tipos de marketplace:

- **Marketplace de productos:** la plataforma sirve para vender y comprar cualquier tipo de bien material.
- **Marketplace de servicios:** tal y como su nombre indica, en este tipo de marketplace se ofrecen servicios, como reserva de hoteles o compra de entradas, entre otros.
- **Marketplace laboral:** cuando la plataforma sirve para conectar empresas con profesionales o viceversa.

Y dentro de los grupos anteriores se pueden distinguir otros dos:

- **Marketplace generalista:** en este tipo de marketplace pueden encontrarse productos de diferentes categorías.
- **Marketplace vertical o de nicho:** este marketplace se especializa en una categoría determinada, por ejemplo artículos de ferretería, camping...



Ventajas de vender en un marketplace

Según estadísticas consultadas **7 de cada 10 internautas declara comprar online**, además, es evidente la proliferación de las tiendas online en detrimento de las tiendas físicas o tradicionales. Dicho esto, es obvio pensar que **los modelos de negocio que no atiendan a la venta online tienen un futuro incierto**. Es por esto, por lo que las ventajas de vender por medio de marketplace son numerosas, queremos destacar:

- **Canal de ventas adicional.** Ofrecer tus productos en un marketplace es una gran opción como canal de venta complementario, donde puedes agotar tu stock o vender aquellos productos que, por algún motivo no te interesa vender en tu propio canal.
- **Acceso al gran público.** Vender en un marketplace te permite llegar a un volumen de tráfico muy elevado, accediendo a un público al que te sería muy difícil o imposible llegar a través de tu propio canal.
- **No necesitas tener tu propia tienda online.** Puedes vender tus productos/servicios en un marketplace sin necesidad de invertir en la creación de tu propio ecommerce (a cambio de una cuota al mes y/o una comisión sobre las ventas).
- **Mayor credibilidad y confianza en tu marca.** Si justo acabas de lanzar una nueva marca, vender tus productos a través del marketplace ofrecerá a los usuarios confianza, y en cuanto conozcan tu marca, tendrás más posibilidades de que busquen directamente tu propio ecommerce.
- **Ahorro de costes bancarios.** Actualmente, en la gran mayoría de los marketplaces, los usuarios realizan el pago a la plataforma y, posteriormente, ésta paga a la marca, lo que supone un ahorro de costes bancarios para las marcas.
- **Permite la venta internacional.** El marketplace puede ser un canal de exportación para aquellas empresas que quieran vender en el extranjero, eliminando las barreras de preparación técnica y legislativa, idioma o dificultades de encontrar un socio local. Se ha observado en los últimos años un incremento del mercado online internacional sobre todo, en artículos para el hogar, mascotas, moda y artículos deportivos.
- **Posicionamiento orgánico en buscadores.** Todos los marketplaces están muy bien posicionados en los buscadores porque invierten muchos recursos en ello y en publicidad, con lo que puedes dejar de preocuparte por el SEO de la plataforma.
- **Venta cruzada con otras marcas.** Al estar en la misma plataforma que multitud de marcas que ofrecen productos complementarios al tuyo, cuando alguien busque algo complementario a lo que ofreces, tu marca aparecerá como producto relacionado.
- **Comentarios y puntuaciones.** Los marketplaces, al tener un gran volumen de visitas, acostumbran también a tener más volumen de comentarios y puntuaciones, lo que genera más confianza entre los nuevos clientes a la hora de comprar un producto que nunca han adquirido anteriormente.



Marketplaces de éxito

A continuación, te indicamos 5 Marketplaces de éxito en España y uno desarrollado en la Región de Murcia, posicionándose este último como una opción muy interesante.



[Amazon](#) es líder en España y se trata del marketplace con mayor penetración en el mercado. Poco a poco ha ido ampliando su oferta, sin especializarse en ningún sector, con precios muy competitivos, sin compras mínimas y un excepcional sistema de envío.



[Ebay](#) fue fundada en 1995 en California, empezó siendo un método de subasta en la red, en el que una vez fijado el precio de salida, los compradores pujaban por él. Más adelante introdujo la venta de productos online en la que todo el mundo puede incluir su catálogo.



[Privalia](#) fue fundada en 2006 en Barcelona y vendida en 2016 al grupo francés Vente-Privee, se trata de un marketplace de productos de ropa y complementos de fuera de temporada. La interfaz además de ser muy intuitiva tiene un diseño atractivo que inspira confianza.



[Aliexpress](#) se fundó en el 2010 en China, perteneciente a Alibaba Group y ofrece productos de proveedores chinos para compradores internacionales. Los envíos de los pedidos en ocasiones son gratuitos. La interfaz es cómoda pero no es muy atractiva.



El centro comercial [Carrefour](#) online empezó en 2016 ofreciendo nuevas categorías de productos de Pymes y está teniendo un crecimiento exponencial. Actualmente, cuenta con más de 100.000 millones de productos y cientos de tiendas en él.



[Elige Murcia](#) es el primer marketplace GRATUITO que fusiona artesanos, diseñadores, artistas, escritores y comercio local en un solo clic. Es un **marketplace desarrollado en Murcia con productos hechos en España**. Su principal objetivo es dar visibilidad al **comercio local** y concienciar al cliente de la importancia de su consumo, no solo para **mejorar el flujo económico a nivel regional**, sino también a nivel **medioambiental**.

Entre otras ventajas destacan **acceso gratuito y sin comisiones**, el **proceso de venta es sencillo y amigable**, podrás tener el **control de la tienda online** dentro del marketplace y puedes **añadir sin límite los productos** que desees incorporar, pudiendo actualizar los precios, descripciones, fotografías...

Es importante destacar que **el cliente final no compra a ELIGE MURCIA sino a las firmas o marcas afiliadas**.

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan con un presupuesto global de 8 millones de euros, de los cuales Red.es aportará 6,3 y las entidades beneficiarias el resto.

Las actuaciones están cofinanciadas con fondos FEDER de la Unión Europea, en el marco del Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2014-2020 (POPE) bajo el lema "Una manera de hacer Europa".



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Una manera de hacer Europa"