FABÍOLA GRIMALDI
Advocacia e Consultoria

O QUE É MARKETPLACE NO COMÉRCIO DIGITAL?

Esse artigo tem objetivo de esclarecer o que é o Marketplace, abordando as suas vantagens, desvantagens e implicações jurídicas desse modelo de negócio para comércio digital.

Então, o que é o Marketplace?

Simplificando seria um shopping center virtual. Nada mais é que uma plataforma online que reúne vários vendedores de produtos ou serviços em um só lugar. O Marketplace conecta oferta e demanda no mundo de compras digitais. Uma plataforma pronta para atrair clientes e fornecedores.

O marketplace não é uma novidade, ele está presente no nosso mercado desde 2012. O está acontecendo é especialização do marketplaces, hoje existem vários tipos de marketplaces em diversos tipos de segmento, como alimentação, saúde, imóveis, carros, livros, transportes, dentre outros.

Exemplos dessas plataformas: Amazon, Americanas, Walmart, Olx, Ifood, Airbnb, Mercado livre, Uber, Netshoes, dentre outros. E recentemente a Magalu.

A principal função do marketplace é alavancar as vendas dos negócios digitas por meio de uma plataforma online com visibilidade e credibilidade.

Venho batendo na tecla de que o cliente hoje é inteligente, ele tem as informações na mão e com isso sabe exatamente o que quer, a consequência disso é que sua empresa precisa estar onde seu cliente está, de forma fácil e ágil.

Assim, por que sua empresa deve estar nesse modelo de negócio? No Marketplace?

O marketplace tem como principal vantagem o custo, estrategicamente seguido pela visibilidade.

Montar uma plataforma de venda ou aplicativo online pode ser algo bem custoso e trabalhoso para uma empresa. E digo, usar de uma plataforma já consolidada ajuda muito na proximidade com o cliente, uma vez que os usuários já se possuem habitualidade ao uso.

Em pesquisa recente indicou que 52% das pessoas entrevistadas não baixam novos app´s, o que elas querem mesmo são mais funcionalidades no mesmo aplicativo.

.

A próxima vantagem importante do marketplace é a visibilidade para seu negócio digital. Estas plataformas já possuem visitas sólidas e milhares de públicos já atingidos. Esse modelo de negócio conecta os usuários da internet.

Com isso o marketplace fornece uma vitrine para seu comércio online, sem necessidade de gastos com tráfego e custos reduzidos de publicidade/marketing.

Desta forma, o modelo de negócio marketplace para vendas digitais oferecem uma grande oportunidade de aumento das vendas e aumento de alcance de público.

E agora? O marketplace é a solução para seu negócio digital?

Bom, chegamos as desvantagens, tendo como principal problema do marketplace, a dependência. Pelo simples fato de que, se a plataforma resolve tirar seu negócio ou ela encerra atividades, automaticamente encerra as suas também. Ou seja, seu negócio digital desce pelo ralo.

Se seu negócio digital só vende por conta da plataforma do marketplace, acredito que tem um problema nas suas mãos. Seguimos.

Outro ponto é se tonar refém, seu negócio está sujeito as políticas do shopping online, terá que aceitar possíveis aumentos de taxas, porcentagens e comissões de vendas. No marketplace também existe pouca possibilidade de flexibilização e promoções.

Lembra que já falei em outros artigos sobre reputação da marca online? (Acesse aqui o artigo no site) A reputação da sua marca no marketplace é praticamente nula, não há reconhecimento e identificação com a sua marca.

O marketplace não permite que exista uma identidade da sua marca, não possibilita ao seu negócio digital uma fidelização com marca. Porque todo relacionamento é feito com a plataforma de compras.

Preciso ainda deixar bem claro, que da mesma forma que aumenta sua capilaridade de vendas, aumenta também a competição acirrada, que geralmente envolve preço.

E agora? Bom, concordo plenamente contigo, que hoje é fundamental estar presente no mercado digital e, portanto, antes de escolher seu modelo de negócio online é necessário montar em estratégia digital bem formada, fundamentada e segura.

Além de ficar atento com as vantagens e desvantagens estratégicas de vendas digitais, é preciso garantir a segurança jurídica para dar uma vida saudável para seu negócio digital.

Esse modelo de negócio vai muito além de comercializar produtos e serviços, aqui abarca relações tributárias, contábeis, relação com consumidor, contratos digitais, documentos eletrônicos, proteção de dados e privacidade, processos jurídicos, etc.

Não se assuste, assim como mundo físico o mundo digital precisa de uma estratégia jurídica digital bem definida, preventiva e organizada. Nenhum negócio digita ou não será sucesso sem garantir o seu crescimento saudável e estrutura de empresa sólida.

Antes de mais nada, é preciso entender que dentro do aspecto jurídico, o marketplace não é tem sua aplicação regulamentada nas nossas normativas, assim o sistema jurídico brasileiro utiliza de analogias para composição de soluções. O que leva a necessidade do apoio de um profissional jurídico especializado em empresarial digital, conectado as atualidades do mercado e ambiente digital.

A primeira implicação jurídica é entender de forma clara as obrigações impostas pelos termos e contratos do marketplace, tais como: postagens, devolução, respostas de dúvidas, reclamações, arrependimento, entrega, multas por descumprimento, formas de recebimento, etc.

Ah! Não se esqueça que dentro do mundo digital também há tributações que incidem nos produtos e serviços comercializados dentro do marketplace.

Por fim entenda, seu negócio digital dentro do marketplace está sujeito de diversas aplicações das normas do Código de Defesa do Consumidor, Código Civil e Marco Civil da Internet. E por muitas vezes chega até esfera penal, se houver alguma fraude, por exemplo.

Outro ponto extremamente importante e atual do mundo digital é a privacidade e proteção de dados pessoais dos seus clientes dentro e fora da plataforma do marketplace. Seu negócio digital é responsável por dados pessoais que coleta e que trata.

ERecente pesquisa realizada pela empresa de cibersegurança Kaspersky, indicou que 74% dos brasileiros entrevistados já tentaram tirar suas informações de sites ou redes sociais, ou seja, o brasileiro está sim preocupado com os seus dados pessoais na internet.

Desde já, aconselho o mais rápido possível está de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados.

Enfim, são muitas questões jurídicas que devem ser analisadas dentro da criação de uma loja digital dentro do marketplace, ou até mesmo em negócio digital, um bom planejamento jurídico aumentará muito o seu sucesso de vendas e evitará grandes prejuízos.

Se comércio digital já era realidade, agora é questão de sobrevivência. Uma estratégia digital é necessário para conhecer e
entender a realidade digital e garantir um modelo de negócio prospero e rentável.

No final tem dica: se optar por usar o marketplace como estratégia, não esqueça de trabalhar sua marca de alguma outra forma, não descuide do seu negócio, da sua empresa e dos seus clientes.

Escrito por Fabíola Grimaldi

FABÍOLA GRIMALDI
Advocacia e Consultoria

Clique e saiba mais:
site: www.fabiolagrimaldi.adv.br
Jusbrasil: https://fabiolafgrimaldi.jusbrasil.com.br/
Linkdin: https://www.linkedin.com/in/fabiolagrimaldiadv/
Instagram: @fabiolagrimaldifg