

LISTA INICIAL DE REQUISITOS MARKETPLACE

Recursos para Operadores:

1. Painéis de Desempenho (KPIs): Ferramentas que oferecem mais de 50 a 100 indicadores-chave de performance (KPIs) para gerenciar a saúde do marketplace. Isso ajuda na análise de métricas de vendas, crescimento da comunidade de vendedores e ajuste de estratégias.
2. Finanças Embutidas: Integração de soluções financeiras, como serviços bancários e processamento de pagamentos, diretamente na plataforma para gerar novas fontes de receita.
3. Monetização: Ferramentas como assinaturas de vendedores, taxas de inserção, anúncios patrocinados e lojas personalizáveis permitem diferentes formas de monetizar as interações.
4. Recursos de Marketing: SEO, integração com redes sociais e programas de fidelidade automatizados são fundamentais para impulsionar o crescimento.
5. Headless Commerce: Estrutura que permite atualizações rápidas e personalização entre front-end e back-end, melhorando a experiência multicanal.

Recursos para Vendedores:

1. Inscrição e Integração Simplificadas: Facilitar a entrada de novos vendedores com processos ágeis, aumentando a taxa de adesão e reduzindo o atrito inicial.
2. Portal do Vendedor: Uma interface fácil de usar para gerenciamento de catálogos, pedidos e inserção de produtos, com OMS robusto e páginas de produtos detalhadas.
3. Ferramentas de Promoção: Recursos que permitem a participação em campanhas de desconto, criação de cupons e destaque dos produtos.
4. Comunicação com Compradores: Funcionalidades que possibilitam interações rápidas entre vendedor e cliente, além de impedir transações fora da plataforma.
5. Lojas Personalizáveis: Capacidade de criar lojas customizadas para cada vendedor, ajudando a fortalecer a marca e melhorar a retenção de clientes

Esses recursos visam melhorar a experiência de usuários e operadores, aumentando a eficiência e a rentabilidade do marketplace.