

Impacto social Marketplace, ecommerce.

Acceso a productos y servicios:

En un ecommerce común una empresa vende productos directamente a sus consumidores teniendo únicamente como intermediarios a sus propios trabajadores como logística, marketing, etc, esto lo realizan mayormente empresas grandes con la capacidad de tener sus tiendas en línea, un ejemplo de esto es Nike, Adidas etc.

En un Marketplace vendedores pequeños y hasta persona individuales pueden subir sus artículos en venta haciendo que este tenga una mayor cantidad de productos para vender, en este caso no se necesitan intermediarios y tampoco los hay por parte del Marketplace, ya que la comunicación entre estos puede ser por chat o simplemente haciendo la compra predeterminada si ya la tiene.

Competencia y precios:

En un ecommerce los precios se pueden ver más elevados por los mismos artículos, ya que estos precios los fijan las empresas a su favor y teniendo como referencia a los demás ecommerce, esto en ocasiones puede forzar a los clientes a comprar artículos con precios muy elevados.

En un Marketplace el mismo vendedor es el que fija los precios según lo que considera que debería ganar por su producto, en esto ellos compiten entre sí por los clientes, ya que es bien sabido que hay una gran cantidad de clientes que solo se fijan en el precio entonces, se podría decir que en el Marketplace el vendedor que maneje precios más favorables para los clientes es el que se va a llevar todo.

Impacto en el empleo:

Para un ecommerce las oportunidades de trabajo se ven solo en la empresa en áreas centralizadas como el marketing o la atención al cliente, esto puede causar que la oferta laboral sea limitada.

Para el Marketplace puede decir que es más favorable el tener trabajo o empezar un emprendimiento, ya que el mismo vendedor puede subir los productos que quiera y vender todos los que pueda, aunque en este el vendedor mismo es el que se encarga de ser marketing, atención al cliente, logística etc.

Sostenibilidad y consumo:

El ecommerce promueve la venta de productos de grandes marcas, lo que puede ayudar al consumismo y la producción masiva de productos.

En el Marketplace al ser un lugar en donde se pueden encontrar variedad de vendedores, se pueden ver una gran cantidad de productos diferente, aunque esto podría afectar a la sostenibilidad porque hay vendedores que pueden no vender cosas de calidad.}

Conclusión:}los dos modelos son significativos para la sociedad, pero en mi opinión los marketplaces suelen ser mas inclusivo, ofrenciendo un espacion de grandes y pequeños vendedores promoviendo la competitividad y la accesibilidad a produvtos mas variados, aunque los ecommerce suelen ser mas seguros y sostenibles en algunos casos, lo que permite mejorar practicas en la venta de productos aunque también presenta problemas para nuevos emprendedores