

Requisitos de um sistema de marketplace digital

Painéis de Desempenho do Marketplace:

- Gerenciar um marketplace envolve acompanhar métricas essenciais para medir a saúde do negócio.

Finanças Embutidas:

- Oferece ferramentas de engajamento e serviços bancários comerciais para vendedores, criando fluxos de receita para operadores, como ganho sobre transações e processamento de pagamentos.

Ferramentas de Monetização para Geração de Receita:

- A Web 3.0 trouxe novas formas de monetizar interações: assinaturas, taxas de inscrição, produtos em destaque e patrocinados.

Recursos de Marketing:

- Plataformas de sucesso incluem SEO automatizado, integração com redes sociais, interfaces amigáveis e programas de fidelidade.

Headless Commerce:

- Abordagem que separa o front-end do back-end, facilitando integração e personalização.
- Utiliza APIs para oferecer experiências de usuário consistentes e flexíveis, permitindo adaptações rápidas e controle total dos elementos de interação.

Inscrição e Integração Simples:

- Uma integração eficaz identifica fornecedores problemáticos e automatiza tarefas, reduzindo a carga administrativa.

Portal do Vendedor Fácil de Usar:

- A experiência de uso deve ser otimizada para criar catálogos, gerenciar produtos e organizar pedidos.
- Um bom portal inclui OMS robusto, páginas de produtos detalhadas e funcionalidades para exibição rica de informações (vídeos, descrições e perguntas de clientes).

Recursos para Promover Listagens/Vender Mais:

- A plataforma deve permitir campanhas de descontos, criação de cupons e destaque de produtos, ajudando os vendedores a impulsionarem suas vendas.

Ferramentas de Comunicação do Comprador:

- Facilita a interação entre comprador e vendedor para criar confiança e resolver problemas.

- A comunicação deve ser transparente e protegida, evitando que transações ocorram fora do marketplace.

Lojas de Vendedores Personalizáveis:

- Permite que vendedores personalizem o design e conteúdo de suas lojas para oferecer experiências únicas e construir sua marca, aumentando a retenção de clientes.

Opções Poderosas de Pesquisa e Navegação:

- A variedade de produtos é um diferencial dos marketplaces, mas apenas se os usuários encontrarem facilmente o que procuram.

Fluxo de Checkout Rápido e Suave:

- Um fluxo de checkout fluido é crucial para conversão. Deve incluir barra de progresso, informações de estoque e transparência de custos.
- O checkout de convidados é um recurso importante, pois permite compras sem necessidade de cadastro, reduzindo atritos para o usuário.

Classificações e Revisões:

- A confiança do comprador é fortalecida por avaliações, com 70% dos clientes lendo de 1 a 6 revisões antes de comprar.
- A plataforma deve permitir apenas comentários de compradores verificados para evitar avaliações falsas, aumentando a credibilidade.

Recurso de Lista de Desejos:

- Permite que compradores salvem produtos para compras futuras, facilitando a organização de grandes eventos (casamentos, aniversários).
- Para operadores, indica o interesse dos compradores e potencial de conversão futura.

Pesquisa por Voz:

- A popularidade da pesquisa por voz está em alta, com mais de 50% das buscas online sendo realizadas dessa forma.
- Proporciona buscas rápidas e suporte a transações por comandos de voz, aumentando a conveniência e a taxa de conversão.

<https://mcfadyen.com.br/recursos-obrigatorios-para-uma-plataforma-de-marketplace-moderna-de-multiplos-fornecedores/>

Thiago Luiz Pereira – RM: 553720