

Vender en Marketplaces

Todo lo que debes saber antes de vender online



Tecnología
para los negocios

Tabla de contenido

Vender en Marketplaces. Todo lo que debes saber antes de lanzarte	2
¿Qué es un Marketplace?	2
¿Por qué debería vender en un Marketplace?	3
¿Qué marketplaces hay en España?	4
¿Existen Marketplaces especializados?	6
¿Qué ventajas tiene vender en un Marketplace?	7
¿Qué desventajas tiene vender en un Marketplace?	9
¿Qué marketplace elijo para mis productos? ¿Cómo empiezo a vender?	10
Estrategia de Marketing para Marketplaces	12
Dale una oportunidad, pero con cabeza	14

Vender en Marketplaces.

Todo lo que debes saber antes de lanzarte.

¿Qué es un Marketplace?

La mayor preocupación para toda aquella empresa inmersa en el e-commerce es incrementar las ventas y alcanzar el mayor número de clientes potenciales de la forma más rápida y económica posible.

¿Has oído hablar sobre los marketplaces?

Éstos pueden ser una gran opción para tu estrategia de e-commerce. Sin embargo, es imprescindible analizar todas las variables antes de tomar una decisión precipitada.

“Un marketplace es una tienda virtual que trabaja como intermediaria entre compradores y vendedores”

Para entenderlo mejor, lo explicaremos con un ejemplo.

Piensa en un centro comercial físico. Es un lugar donde miles de personas van porque les parece conveniente comprar en un mismo lugar con una gran variedad de tiendas. Por lo tanto, como propietario de una tienda, me interesa estar ahí, ya que hay miles de clientes potenciales que entran todos los días.

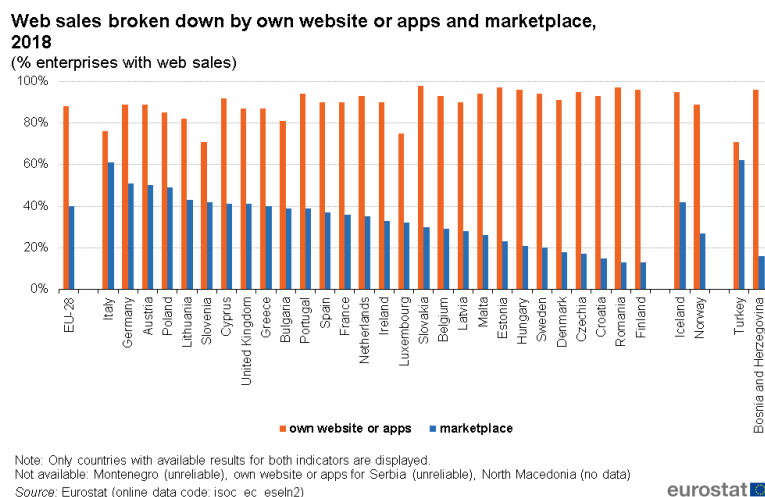
Un marketplace es exactamente lo mismo, pero en el mundo del e-commerce.

¿Por qué debería vender en un Marketplace?

Según el estudio anual de e-commerce realizado por el IAB (*Interactive Advertising Bureau*) en 2019¹, en España hay más de **20,3 millones de compradores online**. Es decir, un 71% de los usuarios compran productos de forma online.

“2 de cada 3 compradores online se informan en los marketplaces antes de comprar un producto. Un 68% de esos compradores finalizan la compra en el mismo portal”.²

El 40% de las empresas europeas que venden a través de internet usan los marketplaces como canales de venta. Esta cifra sigue aumentando año tras año. En países como Italia, Alemania y Austria, son más del 50% de las empresas que venden en internet las que hacen uso de los marketplaces. En el caso de España, esta cifra supone el 41% de las empresas.³



¹ IAB Spain (04/07/2019). *Estudio Anual de E-commerce 2019*. <https://iabspain.es>

² IAB Spain (04/07/2019). *Estudio Anual de E-commerce 2019*. <https://iabspain.es>

³ Eurostat (23/01/2020). *E-Commerce Statistics*. <https://ec.europa.eu/eurostat>

¿Qué marketplaces hay en España?

Entre los Marketplaces más populares en Europa se encuentran Amazon (25%), Aliexpress (14%), Ebay (8%).

“En el caso de España, el mercado e-commerce tiene un valor de 18,200 millones de Euros, con un crecimiento superior al 15% anual.”⁴

Entre los productos más vendidos, se encuentra en primer puesto la categoría de “ropa y calzado” con un 17% del total de ventas, seguido por “comida y bebida” y “electrónica”.⁵

A continuación, vamos a dar una breve introducción de los marketplaces más populares de España:



El gigante del e-commerce Amazon es el marketplace más popular en España con una amplia diferencia respecto al resto. En 2019, **su facturación ascendió a 4.530 millones de Euros**⁶. Amazon ha sido capaz de captar a 9 de cada 10 compradores que le visitan⁷. Su principal característica es la facilidad para empezar a vender en todos los mercados de Amazon en Europa.

⁴ Ecommerce Europe. *European Ecommerce Report 2018*. <https://www.ecommercepoperations.org>

⁵ Ecommerce Europe. *European Ecommerce Report 2018*. <https://www.ecommercepoperations.org>

⁶ eShowMagazine. *Top 300 Guide 2019*. <https://eshowmagazine.com>

⁷ Tandem (14/03/2019). *Estudio Marketplaces 2019*. <https://tandemup.net>



Aliexpress es el marketplace B2C del grupo chino Alibaba. Es el mayor competidor de Amazon a nivel global y recientemente ha llegado a España con el proyecto "Aliexpress Plaza".

En 2019, ha sido la segunda tienda online con más ventas en España, generando un total de **1.363 millones de euros**⁸.

Aunque Aliexpress es bien conocido por ser el paraíso de los productos *low cost* provenientes de China, cualquier empresa puede ofrecer sus productos en esta página.



Ebay ha pasado de ser un sitio de compraventa entre particulares con el famoso método de subasta, a ser un marketplace en el que cualquier empresa o particular puede abrir su propia tienda. En 2019, ha sido la tercera plataforma marketplace más visitada y la tercera plataforma con más pedidos gestionados, con un total de **24 millones de pedidos**.⁹

⁸ eShowMagazine. *Top 300 Guide 2019*. <https://eshowmagazine.com>

⁹ eShowMagazine. *Top 300 Guide 2019*. <https://eshowmagazine.com>

¿Existen Marketplaces especializados?

Son muchas las empresas que han encontrado el éxito en e-commerce gracias a la existencia de marketplaces especializados en su categoría de productos. En España, son cada vez más los marketplaces que aparecen para cubrir las necesidades de este tipo de empresas. Estas plataformas están experimentando un gran crecimiento en estos últimos años.



Zalando es un Marketplace alemán especializado en la categoría de **“ropa y calzado”**. Utiliza un sistema de gestión muy parecido al de Amazon, disponiendo de una plataforma muy práctica para el vendedor. Es importante destacar el espectacular posicionamiento que tiene en Google, atrayendo un gran volumen de visitas por ello.



Pixmania es un Marketplace francés especializado en todo tipo de productos relacionados con la **electrónica de consumo** y **artículos para bebés**.



Privalia, BuyVip y Ofertix son el equivalente online de los *outlets* de marcas, en su gran mayoría de **ropa y calzado**. Estos tres marketplaces ofrecen ofertas limitadas. Su característica principal es que no puedes comprar lo que quieras y cuando quieras, sólo cuando te lo ofrecen.

SoloStocks es el Marketplaces B2B más popular de España. Está especializado en el segmento B2B, es decir, compraventa entre empresas. La categoría de productos que oferta está orientada a la **carpintería, construcción y suministros eléctricos**.

Etsy

Etsy es un Marketplace especializado en **artículos hechos a mano y antigüedades**. Cuenta con más de 18 millones de productos en venta y 1,4 billones de visitas mensuales en todo el mundo.

¿Qué ventajas tiene vender en un Marketplace?

Vender en un marketplace tiene muchas ventajas respecto a vender en tu propia tienda online. A continuación, vamos a valorar las ventajas de vender en uno de ellos.

1. Tus productos tendrán una mayor visibilidad

De la mano de una plataforma e-commerce, el número de compradores potenciales que encuentren tu producto es mucho mayor. Los marketplaces poseen un gran potencial de posicionamiento SEO, por lo que tu producto estará bien posicionado en los buscadores. Además, como comentábamos antes, 2 de cada 3 compradores online buscan información directamente desde los marketplaces.

2. Menos competencia

Sólo en Europa, existen más de **800.000 tiendas online**. Sin embargo, sólo existen alrededor de **355 marketplaces**. Aunque el número de competidores

es menor en los marketplaces, la competencia en ciertos productos/categorías puede ser muy feroz. Sin embargo, resulta más fácil destacar entre 355 tiendas que entre 800.000.

3. Facilidad para vender en mercados internacionales

Los marketplaces son una herramienta fantástica para realizar ventas transfronterizas sin mucho esfuerzo extra. No tendrás que preocuparte por traducir tu página web entera, posicionarte en los buscadores de otros países, etc. Además, algunos marketplaces se ocupan de gestionar el envío y la logística del producto, tanto a nivel doméstico (España), como a nivel internacional. Un claro ejemplo de esta gestión es el programa Paneuropeo de Amazon FBA.

4. Es más económico que tener tu propia tienda online

Al no tener que disponer de una página web (aunque es recomendable), puedes ahorrarte muchos costes (y horas de trabajo) relacionados al marketing digital. El marketplace te proporciona todo lo que necesitas para empezar a vender lo antes posible. Por ejemplo, no tienes que invertir en dominios, diseño web, hosting, posicionamiento SEO, etc.

5. Tu credibilidad como marca y la confianza del cliente aumenta

El mercado e-commerce español se caracteriza por la poca confianza que tienen los compradores online a la hora de proporcionar sus datos bancarios y finalizar la compra. Sin embargo, al vender en un marketplace, su prestigio ayuda a que los clientes terminen la compra. Eso se debe a las garantías y la seguridad que proporciona la plataforma. Además, en caso de que el cliente

devuelva el producto comprado, algunos marketplaces se ocuparán de esa gestión, por lo que te ahorrará tiempo y dinero.

¿Qué desventajas tiene vender en un Marketplace?

Vender en un Marketplace tiene muchas ventajas. Sin embargo, también debemos considerar las siguientes desventajas:

1. Cobran comisión por cada venta realizada

Dependiendo del Marketplace, la comisión por cada producto vendido puede variar entre un **5% y un 20%** o incluso más, todo depende de la categoría del producto que quieras vender. Debes tener eso en mente cuando calcules los márgenes de beneficio de tu producto. En algunos casos, posicionarse en un Marketplace no sale rentable.

2. Estás lado a lado con tu competencia

A pesar de que tener competencia no siempre es un factor negativo, puede ser que entre varios vendedores se origine una "guerra de precios". En el caso de que tu producto tenga muchos competidores, deberás revisar tus precios constantemente para adaptarte correctamente a la situación del mercado.

3. Cedes toda la información sobre tus clientes

Al vender en un Marketplace, das permiso a que la plataforma disponga de toda la información sobre tus clientes mientras éstos permanecen ocultos para

ti. Eso te impide ponerte en contacto con ellos para fidelizarlos. De otra forma, esta estrategia te hubiera ayudado a incrementar las ventas en tu tienda online.

4. Conflicto con tu propia tienda online

Si estás vendiendo por dos canales de venta (tu tienda online y Marketplace), es posible que las políticas de precio impuestas por el Marketplace hagan que tengas que subir los precios en tu tienda online, siendo estos superiores a los del Marketplace.

¿Qué marketplace elijo para mis productos? ¿Cómo empiezo a vender?

Si has tenido en cuenta tanto las ventajas como las desventajas y has tomado la decisión de empezar a vender en un Marketplace, es el momento de elegir en qué Marketplace empezar a vender. A continuación, comentaremos el funcionamiento de los marketplaces más populares en España. De esta forma, podrás identificar qué Marketplace se adapta mejor a tu catálogo de productos.



Como comentábamos anteriormente, Amazon es el número 1 en España. El 25% del volumen total de ventas en marketplaces proviene de Amazon. Además, es el número 1 en el mundo, dominando la venta online en la gran mayoría de países de Europa y Estados Unidos.

Para empezar a vender en Amazon, basta con darse de alta como vendedor. Esta **suscripción tiene un coste de 39€ mensuales** y te permite publicar tus productos en todas las páginas de Amazon Europa. La gran ventaja que te proporciona Amazon es la facilidad de vender no sólo en España, sino en toda Europa con tan solo algunos “clics” de más. Además, si no dispones de un servicio de logística, Amazon te puede proporcionar su propio servicio de logística por toda Europa a un precio muy competitivo. Simplemente envías tu inventario a los almacenes de Amazon y ya te puedes olvidar de lo demás. Por otra parte, Amazon te cobrará una comisión por cada venta. Estas **tarifas suelen rondar entre el 10% y 20%**¹⁰ dependiendo del producto, algo superiores a las tarifas de la competencia.



Ebay es uno de los marketplaces con más volumen de ventas en todo el mundo. Con un funcionamiento similar al de Amazon, Ebay es ideal para vender cualquier tipo de producto.

Al igual que Amazon, Ebay es una plataforma ideal para vender no solo a nivel local, sino también a nivel global. Tiene un volumen de ventas mucho menor que Amazon, pero **sus comisiones de venta** también son mucho menores (**entre 3% y 7%**)¹¹. Esta plataforma es más flexible que Amazon en cuanto al gran abanico de métodos de pago disponibles, incluyendo *Pay Pal*, el cual es ideal para aquellos clientes reacios a proporcionar su información bancaria.



Aliexpress es conocido como el “Amazon Chino” debido a la procedencia de la empresa. En España es todo un éxito, posicionándose como el segundo marketplace con más tráfico del país con **40 millones de visitas mensuales**.

¹⁰ Amazon (05/06/2019). *Tarifas de vender en Amazon*. <https://sellercentral.amazon.es/>

¹¹ Ebay (01/04/2018). *Comisiones y tarifas para vendedores*. <https://centroparavendedores.ebay.es>

La filial de Alibaba ha emprendido un gran proyecto en España llamado "Aliexpress Plaza". Este marketplace ofrece muchas ventajas respecto a los demás marketplaces mencionados. Tener **tu tienda en Aliexpress es completamente gratis** y cada transacción tiene una **comisión de entre 5% y 8%**¹². Otras ventajas que nos ofrece es la posibilidad de personalizar nuestra propia tienda dentro de la plataforma y poder recibir compras de toda Europa. Sin embargo, los clientes habituales de Aliexpress esperan encontrar productos a un bajo coste y sin esperar muy buena calidad. No obstante, cada vez más compradores europeos valoran la posibilidad de comprar productos de mayor calidad, a un precio competitivo y recibirlos en menos tiempo.

Estrategia de Marketing para Marketplaces

Si has decidido lanzarte a la aventura y empezar a vender en marketplaces, has seleccionado el marketplace más adecuado para tu catálogo de productos y estás *ready* para lanzar tus productos... ¡Espérate! Tienes que tener en cuenta varios factores para que el lanzamiento de tus productos sea todo un éxito. Sin embargo, antes de nada hay que recalcar que **cada Marketplace es diferente**, por lo que tu estrategia de marketing debe estar personalizada y dirigida a un marketplace en concreto. No obstante, hay varios factores que todos los marketplaces valoran y lo tienen muy en cuenta en su algoritmo de posicionamiento, por lo que si consigues perfeccionar los siguientes puntos, tu éxito estará asegurado.

1. Originalidad y contenido de calidad

Conoce las palabras claves para tu producto y rellena el contenido de tu producto todo lo posible con ellas. Describe el producto lo mejor que puedas,

¹² Aliexpress. *Aliexpress Businesses*. <https://sell.aliexpress.es>

tanto el título como la descripción del producto. Los productos con más ventas en marketplaces dan al usuario la información precisa y valiosa sobre el producto. Procura crear descripciones nuevas y personalizadas, de esa forma, lograras optimizar tu posicionamiento SEO. **NO copies el contenido de tu página web**, eso perjudicará el posicionamiento del producto en la plataforma. Se original y utiliza textos atractivos.

2. Las reseñas te hacen ganador

La mejor herramienta de marketing para vender en cualquier marketplace es tener muchas (y positivas) reseñas. Tener muchas reseñas es la vía más rápida para escalar posiciones dentro de la plataforma. Si las valoraciones de tus clientes son positivas, el marketplace te recompensará por ello posicionándote mejor en la página de búsquedas. Es muy importante **NO "comprar" reseñas**, ya que la gran mayoría de marketplaces prohíben esta práctica y la pueden llegar a penalizar eliminando el producto de su plataforma.

3. Dale uso a las Redes Sociales

Es imprescindible atraer tráfico desde otras plataformas hacia el marketplace, sobre todo desde Facebook, Instagram y Twitter. Además, lanzar campañas de marketing en Redes Sociales te ayudará a identificar a tus clientes potenciales.

4. Resérvate tus mejores productos y dosifica tu oferta

Si tienes un producto estrella que se vende genial a través de tu tienda online, no lo publiques en ningún marketplace. Los usuarios preferirán comprarlo en el marketplace y eso te supondrá una pérdida en tu margen de beneficios. En

cambio, utiliza el marketplace para conseguir atraer nuevos clientes a productos más desconocidos que no se venden bien en otros canales.

Por último, dosifica la publicación de tu catálogo de productos. **NO publiques todo tu catálogo de una sola vez**, distribuye la publicación de tus productos para optimizar el posicionamiento de éstos.

Dale una oportunidad, pero con cabeza

Es cierto que parece relativamente sencillo y rentable vender productos en un Marketplace. Si tienes un presupuesto limitado, los marketplaces son una herramienta ideal para incrementar rápidamente tus ventas online. Sin embargo, debes tener siempre en mente que el control sobre tus clientes y sobre tus productos es imprescindible para el porvenir de tu negocio.

En definitiva, es siempre una buena opción diversificarse entre diferentes canales de venta, pero ignorar tu tienda e-commerce y centrarse únicamente en las ventas del Marketplace puede ser un error que frene el crecimiento de tu negocio.