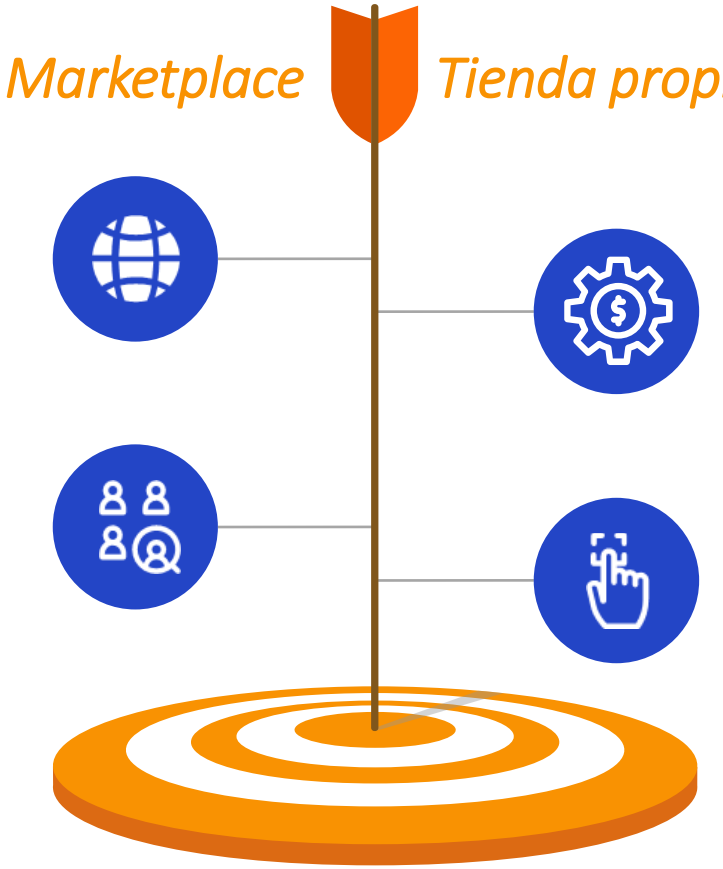
Venta en comercio online

¿Tienda propia o centro comercial digital?

Diferencias entre las distintas formas de comercializar sus productos en línea.

Observemos el panorama

¿Qué opciones tenemos?



Marketplaces generalistas

Amazon, AliExpress, eBay…

Marketplaces de nicho

Manomano, Zalando, Etsy, Spartoo

Tienda hosting propio

WooCommerce, Prestashop, Magento…

Plataformas E-Commerce

Shopify, Wix, BigCommerce…

Marketplace

¿en qué consiste?

Una gran tienda de tiendas

Gran plataforma de distribución de múltiples vendedores

… o no…

Un gran almacén con muchos productos sin importar tanto el origen

… con ciertas garantías…

Pequeñas marcas desconocidas se benefician de la imagen del marketplace

… y comisiones…

- Desde un 5% (Facebook)
- hasta 45% (Amazon)

métodos de pago integrados

- Propios (Facebook Pay, Amazon Pay…)
- Ajenos (Paypal…)

Logística integrada

- Propia (Amazon)
- Ajena

Marketplace

Tipos

Generalistas/horizontales

- Diversidad de productos y clientes
- La marca se “diluye”
- Menos “mimo” a vendedores

De nicho/verticales

- Productos de nichos concretos
- Clientes de perfiles definidos
- Mayor exigencia en calidad
- La marca importa más
- Más cuidado en los vendedores

De Servicios

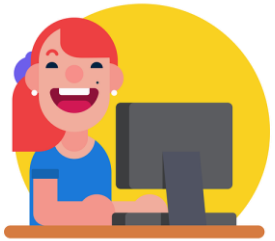
- Se ofrecen servicios especializados.
- Pago previo o no

Marketplace

Ventajas

Inicio con poco presupuesto

Cómodo manejo



Plataforma completa ya montada

Subes productos y comienzas a vender

Buen posicionamiento

Clientela habitual

Logística ya incorporada

Posibilidad de unirse a promociones

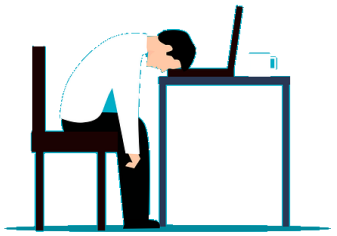
Formas de pago ya incorporadas

Marketplace

Inconvenientes

Mucha competencia

Poca visibilidad de la propia marca



Pocas posibilidades de personalización

La clientela no es tuya

Fidelización compleja

Competencia desleal del marketplace

Algoritmos que perjudican a novatos y pequeños

Altas comisiones

Marketplace

Ejemplos

Amazon

- Registro como vendedor
- Guía básica para vender
- Tarifas

AliExpress

- Registro como vendedor
- Centro de ayuda
- Guía práctica muy útil
- Tarifas

eBay

- Registro como vendedor
- Ayuda
- Tarifas vendedores individuales
- Tarifas profesionales

Etsy

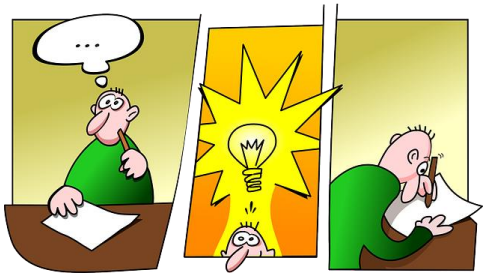
- Registro como vendedor
- Centro de ayuda
- Tarifas

Tienda propia

¿en qué consiste?

Web comercial de tu propiedad

No hay intermediarios.
El control es tuyo.



Diseño propio desde cero o con plantillas

Se puede desarrollar desde cero la apariencia y las funcionalidades o adquirir plantillas prediseñadas

Dominio y alojamiento web

Se debe buscar un proveedor para registrar el dominio (dirección web) y alojar la página web de la tienda

Todo por hacer. Todo por decidir… a tu antojo

Tienda propia

Tipos

Hosting propio

Página web de diseño propio y alojada en un servicio de hosting.

Plataforma E-Commerce

Empresas que proveen plantillas de páginas ya en marcha, pero personalizables en diseño y en funcionalidades

Tienda propia

Ventajas

Control total

Sobre diseño, métodos de pago, catálogo y presentación de productos, etc…

Personalización

Tano de diseño como de la experiencia de usuario

Clientela propia

Los clientes no pertenecen a nadie más. Solo tienes que procurar fidelizarlos.

Sin comisiones ni prácticas abusivas

Tienda propia

Inconvenientes

Saber montarla o contratar servicios

O tienes conocimientos básicos de diseño o contratas los servicios apropiados.

Alta inversion inicial + gastos concurrentes

Diseño, alojamiento, dominio, mantenimiento, comisiones de servicios asociados…

Trabajar duro el posicionamiento

Se depende de uno mismo para posicionar la web. Si no se tienen conocimientos, hay que contratar.

Todo el trabajo lo hace uno mismo

No hay un entorno como un marketplace que te ahorre gestiones, logística, etc.

Tienda propia

Ejemplos

Hosting propio

Raiola Networks

Dinahosting

Ionos

Arsys

Plataforma E-Commerce

Shopify

Wix

BigCommerce

Aspectos a considerar

Modelo de negocio

Volumen alto de ventas con poco margen → Marketplace

Productos exclusivos. Importancia de la marca → Tienda propia

Capacidad para invertir

Poco esfuerzo inicial → Marketplace

Mayor inversión inicial y sin seguridad de recuperar inversión → Tienda propia

¿Puedo afrontar una crisis?

- Competencia desleal marketplace
- Marketplace cancela tu cuenta
- Caída de servidores
- Nos falla especialista diseño
- Campañas fallidas

Capacidad para competir

Competencia de sellers y del propio marketplace → Marketplace

Competencia en igualdad, dentro del nicho de mercado → Tienda propia

Marketplace: ¿general o nicho?

Menos competencia. Más marca. Menos clientes, más fieles. → Especializado

Más competencia. Menos marca. Más clientes, poco fieles. → Generalista

Opciones

Diversificar entre marketplace y tienda propia, en lo posible

Optimizar la experiencia de usuario en ambos campos

Formarse en conceptos básicos de diseño y marketing

Plantearse el marketplace como campo de pruebas (MPV)

Cuidar las palabras clave, ya sea marketplace o tienda propia (usar sugerencias Amazon)

No descuidar las redes sociales: publicaciones y atención al cliente

Y ahora…
a pensar!!