

The background of the slide is a grayscale photograph of a person's hand holding a payment terminal. A card is being inserted into the terminal. The terminal has a keypad with numbers 0-9 and function keys. The overall scene is dimly lit, focusing on the transaction process.

MARKETING PARA E-COMMERCE

Bruno Campos de Oliveira

1P e 3P

CONHECENDO OS CONCEITOS

Como funcionam os meios
de venda online.



O QUE É 1P E 3P?

Esse modelo foi introduzido inicialmente pela Amazon e revolucionou o mercado.

Hoje ele é amplamente adotado por varejistas brasileiros e no mundo e consiste em vender produtos, de maneira direta, mas através de uma loja que não é sua.



ENTENDENDO O MODELO

1P

VENDA 1P – DIRETO PELA INDÚSTRIA

- É feita diretamente para o consumidor, como acontece na loja oficial de uma marca. Ex.: shop.samsung.com.br
- Vendedor cuida de tudo como aquisição, manutenção da loja, entrega, estoque e backoffice
- É comum para marcas onde seu produto não faz parte de uma cesta.



ENTENDENDO O MODELO

3P

VENDA 3P – NA INDÚSTRIA


- É feita pela marca mas através de um terceiro, como um varejista ou um site de comparação de preços.
Ex.: amazon.com.br
Ex.: mercadolivre.com.br
- A loja cuida da aquisição e todo processo de venda mas, muitas vezes, quem cuida da entrega e estoque é a marca que fez a venda.



ILUSTRANDOS OS MODELOS

1P

[voltar](#) [compartilhar](#)



Geladeira Brastemp BR080AK Frost Free 540L com Ice Maker Side Inverse Inox - 110V

★★★★☆ 134 opiniões

A Geladeira Brastemp Frost Free Side Inverse 540 litros é a nova geração de refrigeradores que possuem duas portas lado a lado e freezer na parte inferior. Com o Ice Maker, você tem uma fábrica de gelo na sua geladeira e também pos...

[mais informações](#)

voltagem: 110v

110V 220V

[política de troca e devolução](#)

R\$ 6.148,99 **3x - mais**

em até 12x sem juros no cartão de crédito com Ame e recebe R\$ 10,00 de volta

R\$ 6.148,99 em até 15x sem juros no cartão Americanas com Ame e recebe R\$ 10,00 de volta

[mais formas de pagamento](#)

Rua Pauletânia, Sumaré - São Paulo

receba até 27 de outubro R\$ 19,99

receba - agende a partir de 18 de novembro R\$ 19,99

[mais formas de entrega](#)

[comprar](#)

[comprar com !\[\]\(f8e7be3c2bd30232a05cdc54a8b2d22a_img.jpg\)](#)

Este produto é vendido e entregue por Americanas



ILUSTRANDOS OS MODELOS

3P

🔍 buscar < compartilhar



Notebook Gamer Predator Helios 300 PH315-53-75N8 Intel Core i7 16GB 512GB ssd rtx 2060 15,6" Windows 10

★★★★★ (15)

Marca Predator Modelo PH315-53-75N8 Sistema Operacional Windows 10cpu e chipse Intel Core i7-10750H Hexa-core (6 núcleos, 12 threads) Frequência: 2.60 GHz até 5.00 GHz com Intel Thermal Velocity Boost 12MB Intel Smart Cache Chipset Mo...

mais informações

cor: cor preto com detalhes em azul e acabamento em alumínio na tampa e deck do teclado

política de troca e devolução

RS-8.264,05 **o banco**
R\$ 8.098,76
em 1x no cartão de crédito

RS 8.264,05 em até 12x sem juros no cartão de crédito

mais formas de pagamento

Rua Paulistana - Sumaré - São Paul...

receba até 05 de novembro

grátis

comprar

comprar com **AME**

Este produto é vendido e entregue por **Acet Brasil Loja Oficial**. A Americanas garante a sua compra, do pedido à entrega.



TODO MUNDO PODE ESTAR NO MARKETPLACE

CASE DA SUPER BONITA COSMÉTICOS



FMCG E O DIGITAL

Como funciona a venda em
volume online



O QUE É FAST-MOOVING CONSUMER GOODS?

FMCG são também conhecido como consumer packaged goods (**CPG**),

É como classificamos produtos que normalmente são vendidos relativamente rápido e possuem “preço baixo”.

Fazem parte dessa categoria produtos como:

- Comida embalada;
- Bebidas;
- Cosméticos;
- Remédios OTC (over-the-counter).



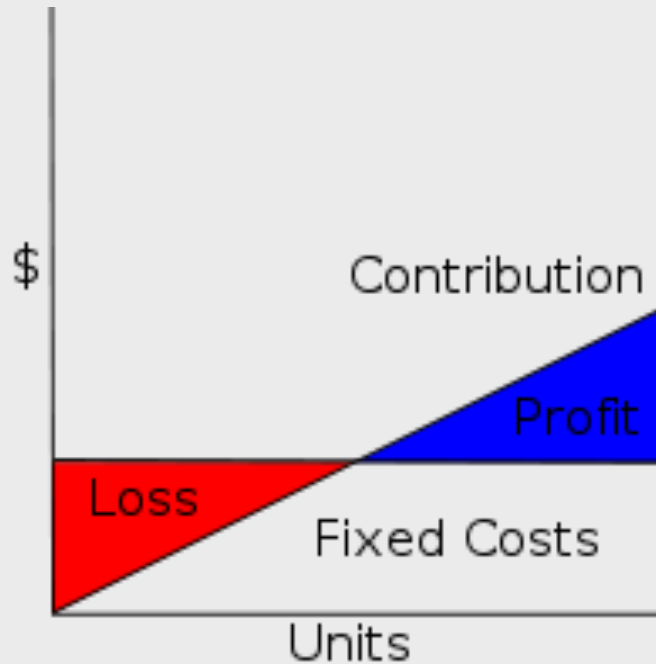
COMO SABER SE É FMCG?

Essa importante categoria de produtos, possui óticas diferentes para consumidor e profissional de marketing:



ENTENDENDO A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Para fast-moving consumer goods, a margem de contribuição deve ser baixa:



AINDA SOBRE FMCG

VENDAS QUE FAZEM PARTE DE UMA CESTA

- Compras como comida, produtos de beleza ou bebidas dificilmente são compradas direto do fabricante;
- Essas categorias vendem no 1P mas através de outros parceiros no tradicional modelo de sell-in e sell-out.



O MARKETPLACE

Entendendo mais a
fundo o modelo



RECAP

CONCEITO DE MARKETPLACE

O Marketplace é um modelo de negócio onde plataforma de vendas e vendedor dividem suas responsabilidades.

O modelo começou no Brasil em 2012 e hoje já possui diversos canais como Americanas, OLX, Mercado Livre, Vivo, Banco Pan, Amazon, Magazine Luiza, entre outros.



VANTAGENS DO MARKETPLACE

VISIBILIDADE

BAIXO
INVESTIMENTO
ALTO RETORNO

DIVERSIFICAÇÃO DE
PÚBLICO

DESVANTAGENS DO MARKETPLACE



DEPENDÊNCIA
DO MARKETPLACE

POUCA
IMPORTÂNCIA PARA
A SUA MARCA

COMPETIÇÃO
POR PREÇO

MAIORES MARKETPLACES DO BRASIL



NETSHOES



REDES SOCIAIS

TAMBÉM FUNCIONAM COMO MARKETPLACE

The image shows a screenshot of the Facebook Marketplace interface for vehicles. The top navigation bar includes the Facebook logo, a search bar, and a 'Logar' button. The main header features a purple banner with the text 'Compre veículos usados(a)s localmente ou anuncie os seus itens para venda facilmente e de graça' and an illustration of a car and a motorcycle. Below the banner is a search bar and a 'Data de compra de veículos' filter. The left sidebar contains filters for location (São Paulo), classification, price, year, manufacturer, model, kilometers, transmission type, and categories. The main content area displays a grid of vehicle listings with images, prices, and basic details.

Preço	Modelo	Ano	Detalhes
R\$ 7.000	Chevrolet	2016	São Paulo, SP
R\$ 38.000	2013 Hyundai i30	2013	São Paulo, SP
Gratuito	1983 Volkswagen Fusca	1983	São Paulo, SP
Gratuito	194	2016	São Paulo, SP
R\$ 5.500	2000 Volkswagen Gol	2000	São Paulo, SP
R\$ 1.500	2001 FIAT Uno	2001	São Paulo, SP
R\$ 3.200	2004	São Paulo, SP	
R\$ 6.000	2000 Volkswagen Kombi	2000	São Paulo, SP
R\$ 16.500	2004 Honda Fit	2004	São Paulo, SP
R\$ 7.999	2004 Volkswagen Passat	2004	São Paulo, SP
R\$ 9.200	1999 Volkswagen Parati	1999	São Paulo, SP
R\$ 33.000	2000	São Paulo, SP	

MODELO DE COMISSÃO

Como um marketplace
é remunerado



COMISSIONAMENTO DO MARKETPLACE



Magalu

acer

MODELO DE COMISSÃO

MERCADO LIVRE



O Meli cobra a mesma comissão para produtos novos e usados.

Se o produto custar menos de R\$ 79, tem um acréscimo de R\$ 5 na comissão.

SAIBA MAIS: [Magis5 - Quanto Custa Vender](#)

Categorias	Clássica	Premium
	+ R\$ 5 por unidade em produtos abaixo de R\$ 79	
Celulares e Smartphones	11%	16%
Suplementos	12%	17%
Tênis	14%	19%
Luminárias de Teto, Solares e Arandelas	11,5%	16,5%
Notebooks	11%	16%
Tratamento para Cabelo	11%	16%
Calças	14%	19%
Fones e Headsets	13%	18%
Camisolas e Moletoms	14%	19%
Botas	14%	19%
Bicicletas	11,5%	16,5%
HDs e SSDs	13%	18%
Roteadores	13%	18%
Relógios de Pulso	14%	19%
Smartwatches	11%	16%
Computadores	11%	16%
Impressoras	11%	16%
Televisores	11%	16%
Caixas de Som e Autofalantes	13%	18%
Media Streaming	11%	16%

MODELO DE COMISSÃO SHOPEE

Esse novo player cobra uma taxa fixa de 12% sobre o produto vendido.

Caso o seller queira oferecer frete grátis, ele arca com um extra de 6% de comissão.

Portanto, com 18% é possível oferecer frete grátis.



MODELO DE COMISSÃO

MAGAZINE LUIZA

O varejista premia vendedores que despacham os produtos no prazo:

0% de subsídio

Vendedores que despacham menos 87% dos pedidos no prazo.

50% de subsídio

Vendedores que despacham entre 87% e 97% dos pedidos no prazo.

100% de subsídio

Vendedores que despacham mais de 97% dos pedidos no prazo.

The logo for Magalu, featuring the word "Magalu" in a blue, rounded font. Below the text is a horizontal bar with a rainbow gradient from yellow to green.

MODELO DE COMISSÃO

VIA - Extra, Ponto e CasasBahia

Para comemorar a mudança de marca do PontoFrio e nova identidade do grupo esse marketplace está com **comissão de 0%**

Vale para quem se cadastrar entre 1 de Junho e 31 de Dezembro de 2021.

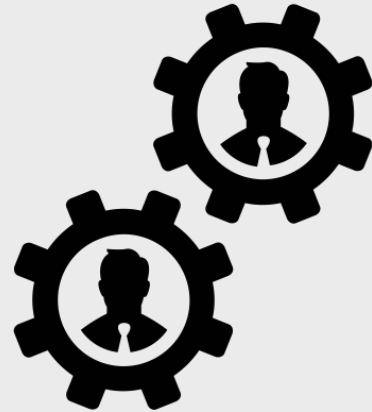
Essa cortesia vale nos primeiros 3 meses para lojas que faturem até R\$ 50.000,000.



CAMPANHAS CO-OP

São campanhas feitas em parceria entre duas empresas.
Elas podem ser:

- Indústria + Varejo;
- Indústria + Sites de Comparação de Preço;
- Indústria + Plataforma de Mídia (Google , Facebook);
- Data Provider + Plataforma de Mídia.



TAREFA

MÓDULO 22

Criar uma campanha co-op para a Microsoft dentro do [Mercado Livre](#).

Justifique sua estratégia em uma apresentação de até 5 slides.

