

WHITEPAPER

Vender con éxito en marketplaces

Mejores prácticas del e-commerce



Channel Pilot Pro

Contenido

01

Éxito en los marketplaces (p. 2-4)

Jan Nathan, Senior Marketplace Consultant de Channel Pilot Solutions, habla de las ventajas y los retos de vender en diferentes marketplaces

02

Success Story (p. 5)

Melvin & Hamilton, la historia de éxito de una marca de calzado de piel Premium que ha sabido triunfar en Marketplaces y aumentar su facturación en el extranjero en un corto período de tiempo.

03

Channel Pilot Pro (p. 6)

Automatice el listado de sus productos en múltiples canales de venta para obtener una ventaja competitiva.



Éxito en marketplaces



Jan Nathan
Senior Marketplace Consultant

Jan es natural de Hamburgo y tiene predilección por los datos. Lleva más de 10 años en el comercio electrónico y trabajó para un conocido agregador antes de unirse a Channel Pilot Solutions. Sus responsabilidades en Channel Pilot son los proyectos "pilot", la documentación, todas las integraciones y las actividades relacionadas.

1

Jan, ¿por qué es tan importante el negocio de los marketplaces para los comerciantes?

Los últimos años han cambiado para siempre nuestra vida cotidiana. Nuestro mundo es mucho más digital que antes de la pandemia, y los marketplaces se han beneficiado enormemente de ello. Según las previsiones, generarán alrededor del **40 % de las ventas mundiales** de comercio electrónico en 2024. Así que la cuestión para los minoristas ya no es "sí", sino "cómo" trabajar con los marketplaces.

Aparte de eso, los marketplaces ofrecen muchas otras ventajas. Por ejemplo, inspiran mucha confianza a los clientes y ayudan a los comerciantes a que sus productos sean fáciles de encontrar en los motores de búsqueda.

2 ¿Cuáles son los factores más importantes para que yo, como comerciante, tenga un buen desempeño en marketplaces?

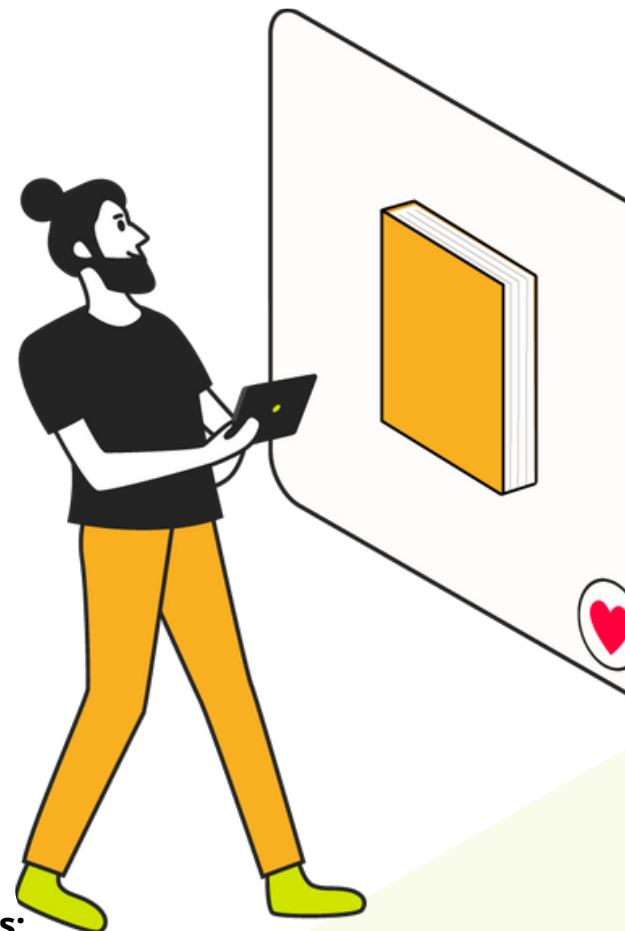
Los datos de productos y la automatización son los factores principales para el éxito de un negocio en los marketplaces. Los **feeds de datos de productos** desempeñan un papel fundamental en este sentido.

No sólo es importante disponer de imágenes de alta calidad que cumplan los requisitos del marketplace. Igualmente importantes son los títulos, las descripciones de los productos y las viñetas. La parte más interesante del feed son los **atributos obligatorios y opcionales**, que varían en función del marketplace.

3 Según su experiencia, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen los comerciantes en los marketplace?

Podría mencionar varios puntos, pero me limitaré a los dos más importantes:

- En primer lugar, una falta de **estrategia de mercado** que sea sostenible. Algunos comerciantes oyen hablar de una tendencia y quieren estar presentes en este nuevo canal por ser algo novedoso. Pero habría que tener claro primero, si el marketplace nos encaja realmente a nivel de producto y mercado.
- En segundo lugar, a menudo se subestima la importancia de la **calidad de los datos**. Las imágenes no tienen la calidad adecuada, los textos no están optimizados para SEO y faltan viñetas. Podemos corregir muchas cosas con nuestra herramienta, pero lo mejor es simplemente disponer de conjuntos de datos bien mantenidos.



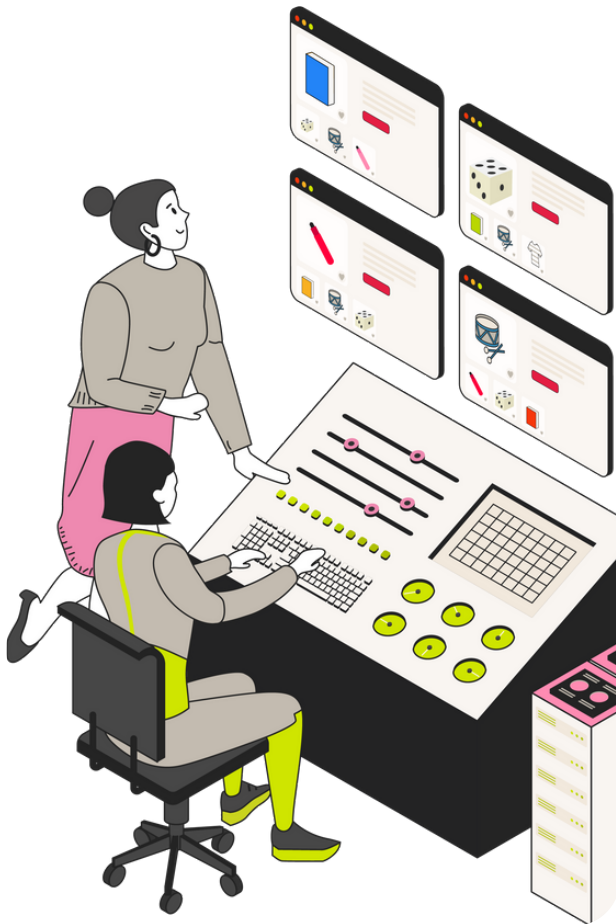
4 Internacionalización a través de marketplaces: ¿recomendable o no?

En mi opinión, los comerciantes que quieran vender con éxito en otros países ya no pueden obviar los marketplaces. El **negocio transfronterizo** está creciendo rápidamente y los marketplaces son una plataforma que inspira confianza y que los comerciantes extranjeros pueden utilizar para incursionar en nuevos países. Por supuesto, no es pan comido, porque hay que superar una serie de retos operativos y normativas en el país de destino. Por lo tanto, es importante comprobar los **requisitos específicos** después de decidirse por un marketplace en particular.

5 A muchos les asusta el coste y esfuerzo que supone conectarse a diferentes marketplaces. ¿Qué pueden hacer?

La conexión puede ser muy sencilla gracias a los denominados integradores, como **Channel Pilot Pro**. Podemos intercambiar datos mediante API o plugin para Prestashop, Shopify,... de modo que no sólo exportamos el catálogo de productos, sino que también actualizamos regularmente los precios y stock, y automatizamos toda la gestión de pedidos.

Pero lo mejor es que, al conectarse a **Channel Pilot Pro**, los vendedores pueden conectarse con infinidad de **marketplaces en todo el mundo**, lo que supone un enorme ahorro de tiempo, esfuerzo y dinero en la integración.



6 ¿Cuáles son las ventajas de Channel Pilot Pro frente a otras herramientas multicanal comparables?

Channel Pilot Pro ofrece muchas más posibilidades de manipulación de datos. Al **trabajar con fórmulas**, las posibilidades con filtros y campos de datos no tienen límites. Se pueden ajustar secuencias de imágenes y atributos específicos de categoría. También es posible excluir grupos de productos que no deben publicarse en el marketplace o que ya no pueden exportarse debido a las existencias o al precio. De este modo, podemos colocar los catálogos de productos más diversos en varios marketplaces con un solo feed importado.

7 Para concluir: ¿Cuáles son los consejos más importantes que se deben tener en cuenta para tener éxito en el negocio de los marketplaces?

- ➔ Primero: Entre con cuidado en el negocio de los marketplaces. Establezca una **estrategia** para vender sus productos con sensatez en los marketplaces más adecuados según sea su caso.
- ➔ Segundo: utilice **herramientas inteligentes** que le faciliten la vida y optimicen su rendimiento y recursos.
- ➔ Y lo más importante: prepare sus datos de forma que pueda cumplir los requisitos de todos los marketplaces. **¡Dele amor sus datos!** ❤️

Channel Pilot Pro



MELVIN & HAMILTON



Hacia lo internacional, por el camino de los Marketplaces, a través de Channel Pilot Pro:

- **15** Marketplaces, hasta hoy
- **8** países
- **+1000%** en ingresos del Marketplace en 2 años

Desde julio de 2022, Melvin & Hamilton ha utilizado Channel Pilot Pro como administrador de flujo de Marketplace y adquisiciones. Y a lo largo de la colaboración, el equipo digital de M&H mostró un fuerte interés por las estrategias multicanal y la internacionalización y un gran rigor en la selección de Marketplaces.

La función de Channel Pilot Pro es adaptar el catálogo de productos a los diferentes requisitos de cada Marketplace, detectar y corregir rápidamente errores de publicación y automatizar la exportación de feeds.

Hoy puedes encontrar los zapatos de Melvin y Hamilton en:



Recientemente nombrada entre las 5 mejores marcas de "alta costura" por la revista alemana Textilwirtschaft. Melvin & Hamilton diseña y fabrica a mano zapatos de cuero de alta calidad. Pero también

¡El maestro de la omnicanalidad!



Cabe mencionar también que **"la alta calidad de los datos de producto de Melvin & Hamilton ha contribuido en gran medida a facilitar las tareas diarias, la creación de reglas de optimización y, por tanto, la automatización del proceso"**. confirmó **Pia Bahr**, consultora senior de Marketplace de Channel Pilot Solutions.

El resultado ya es fascinante y el ROI de Melvin & Hamilton ha aumentado exponencialmente. Pero la aventura continúa...



Channel Pilot Pro

¿Cómo funciona la herramienta?

Channel Pilot Pro es una solución de gestión de flujo de datos que cumple con los desafíos del comercio electrónico, automatizando la distribución de sus catálogos de productos en los diferentes canales de venta, generando una ventaja competitiva.

La herramienta **Channel Pilot Pro** tiene 8 módulos, todos integrados en la misma plataforma:

- Optimización de datos de productos
- Integración de sitios de comparación de precios y redes de afiliación
- Optimización del rendimiento
- Integración con Marketplaces
- Inteligencia competitiva
- Precio dinámico
- Integración de proveedores
- Automatización SEA

Experiencia y bagaje en comercio electrónico a nivel internacional nos respaldan. Nuestros consultores estarán encantados de mostrarte Channel Pilot Pro y acompañarle durante todo el viaje.



José Antonio Jiménez B.

Country Manager - España

Channel Pilot Solutions

jose.antonio-jimenez@channelpilot.com