

Guía : Impulsa tus ventas online con Zalando

08/02/2024



Este marketplace de origen alemán es un Marketplace dedicado a la venta de moda, accesorios y calzado que no para de crecer. Actualmente, Zalando está presente en 23 países europeos, entre los que se encuentran Alemania, Finlandia, Francia, Austria, Bélgica, Noruega, Países Bajos, Suecia, Italia, Luxemburgo, Inglaterra, Suiza y por supuesto España.

Cuenta con casi 50 millones de clientes, 350 millones de visitas al mes y trabaja con más de 650 marcas y minoristas, si tienes un ecommerce de moda, Zalando es una muy buena oportunidad de aumentar tus ventas y visibilidad. En Channel Pilot Pro te contamos el por qué:

1 - POR LAS BAJAS COMISIONES

No hay cuota de alta y la cuota de venta es una tasa mensual fija aparte de una comisión del 5-25 % dependiendo de la categoría del producto. Los vendedores minoristas no pagan comisiones durante los tres primeros meses.

2 - POR LAS FACILIDADES DE GESTIÓN

Zalando se encarga del proceso de pago y la atención al cliente, lo cual supone un ahorro en tiempo y dinero para el vendedor.

3 - SOLUCIÓN LOGÍSTICA

Zalando ofrece un Servicio Logístico llamado Zalando Fulfillment Service o ZFS. Esto permite al vendedor externalizar la logística y dejar que Zalando se encargue del almacenamiento y envío hasta el cliente final.

4 - POR SUS ACCIONES DE MARKETING

Zalando cuenta con un departamento de Marketing que actúa como agencia para los vendedores, y que se conoce como Zalando Marketing Services. Su equipo brinda apoyo a los vendedores con el fin de aumentar el posicionamiento e impacto de sus productos, con el fin de incrementar las ventas.

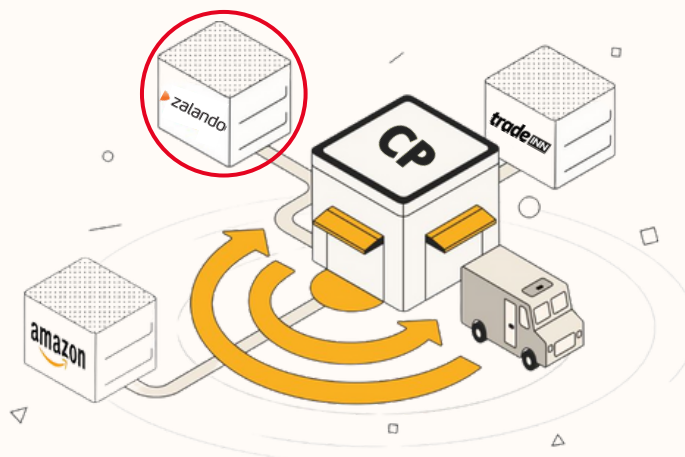
5 - VISIBILIDAD EN UN ENTORNO DE CONFIANZA:

La confianza es un factor crucial en el comercio electrónico. Zalando ha establecido una reputación sólida, brindando a los vendedores la oportunidad de mostrar sus productos en un entorno de confianza. Los compradores confían en la marca Zalando, lo que puede traducirse en una mayor disposición para probar productos de nuevos vendedores.

6 - EXPERIENCIA DE COMPRA PERSONALIZADA:

Con la abundancia de datos que Zalando recopila sobre las preferencias de sus usuarios, los vendedores pueden aprovechar esta información para ofrecer una experiencia de compra más personalizada. La plataforma utiliza algoritmos avanzados para recomendar productos relevantes, lo que puede aumentar significativamente las ventas al dirigirse directamente a las preferencias de los clientes.

CÓMO VENDER MIS PRODUCTOS EN ZALANDO



Los requisitos para vender en Zalando son bastante estrictos, ya que su objetivo es mantener un excelente standard de calidad.

Una vez salvados los requerimientos iniciales para convertirse en Zalando Partner, como por ejemplo vender alguna de las categorías aceptadas (Moda, Calzado, Complementos), ofrecer al cliente envíos y devoluciones gratis, y un periodo de devolución de al menos 100 días, debemos adaptar nuestros datos a los requerimientos del Marketplace.

Para ello debemos contar con una herramienta de Integración en Marketplaces, como Channel Pilot Pro.

Nuestra herramienta permite al vendedor enriquecer la información de producto, no solo para que sus datos sean aceptados por el Marketplace, sino también para poder colocar sus productos en las primeras posiciones y conseguir así más ventas, pero también ofrecer la mayor información de producto posible y evitar devoluciones innecesarias. Además, gracias a Channel Pilot Pro, podrás gestionar tu pedidos de Zalando directamente desde tu Shopify, Prestashop, Magento o ERP, entre otros.

Contacta con el equipo de ventas de Channel Pilot Pro, e impulsa tus ventas online con Zalando.



1 Plataforma, 8 Módulos



Luis Munoz

Sales Manager - Spain
Channel Pilot Solutions
luis.munoz@channelpilot.com



Jose Antonio Jimenez Bisbe

Country Manager - ES.FR.UK
Channel Pilot Solutions
Jose.antonio-jimenez@channelpilot.com