

ALERTA DE INTELIGÊNCIA

SEBRAE

PÚBLICA



Médio/Longo
Prazo



Oportunidade



Setores de
Varejo,
Comércio,
Indústria,
Tecnologia e
Cosmético



SEBRAE/PR



0800

0800 570 0800

Pela primeira vez, vendas do marketplace Magalu superam as das lojas físicas

O chamado 3P, no jargão, gerou R\$4,4 bilhões nos três primeiros meses de 2023, enquanto o balcão tradicional, R\$4,2 bilhões.

De acordo com Roberto Bellissimo, diretor financeiro e de relações com investidores da companhia Magalu, para a revista EXAME IN: "O e-commerce encolheu 14% e nós crescemos 11%. Ganhamos muito marketshare, tanto no online quanto no offline". Para chegar a esse resultado, **a companhia vem aperfeiçoando a forma como interage com os sellers, criando mais segmentações nos grupos – que vão da indústria ao pequeno vendedor.** Com um protocolo específico para cada público, ficou mais fácil aproveitar melhor quem entra para o ecossistema.

De modo geral, **a quantidade de vendas com estoque de terceiros aumentou 19%** na comparação anual, impulsionada tanto pelo aumento de serviços prestados aos sellers quanto pelo aumento das comissões (take-rate) cobradas dos vendedores on-line. Entre janeiro e março, **21 mil novos varejistas foram captados e conectados à plataforma.** Atualmente, todos os vendedores oferecem, juntos, quase 100 milhões de produtos. Além de mais de 1.300 lojas, o grupo Magalu conta com mais seis marcas online – Netshoes, Zattini, Shoestock, Época Cosméticos, Estante Virtual e KaBuM!

"Mais uma vez, **o grande destaque do período foi o marketplace**, canal que é a grande alavanca de crescimento e rentabilidade da companhia", diz Frederico Trajano, CEO do Magalu.

Fontes: [Exame](#); [Correio24Horas](#); [Portal Rondônia](#)

Por que é relevante?

De modo geral, a notícia da superação das vendas Marketplace, em comparação às lojas físicas é relevante, pois evidencia a tendência de crescimento do comércio eletrônico. Isso demonstra a importância dos pequenos negócios estarem presentes no ambiente digital para alcançar um número maior de clientes e expandir suas vendas. Ademais, o marketplace do Magalu é uma plataforma consolidada e popular, que atrai um grande número de consumidores, logo, isso pode indicar uma oportunidade para os pequenos negócios de se associarem a esse marketplace para alcançarem um público mais amplo e maiores oportunidades de negócio.

Direcionamentos para o seu negócio:

- Ao fazer parte do marketplace da Magalu, você pode aumentar o alcance e a visibilidade, a própria infraestrutura oferecida e o grande número de usuários da plataforma. Ademais, essa alternativa do marketplace não exige exclusividade, logo, você pode aderir a diversos ao mesmo tempo.
- Outrossim, o marketplace pode oferecer recursos adicionais. Isso pode incluir assistência técnica, orientações sobre otimização de listagens de produtos, marketing, promoção na plataforma, acesso a dados e análises que podem impulsionar o crescimento. Além disso, você também pode aproveitar para se acostumar com o ambiente do e-commerce, trazendo esses aprendizados para o desenvolvimento de uma própria plataforma online, específica para seu negócio. Ter sites e mídias sociais atualizadas é importante para confiabilidade dos clientes.