

B2WMARKETPLACE

Guia para vender na internet

Tudo que você precisa para começar o seu negócio no marketplace





Bem-vindo ao Guia de bolso para vender na internet!

Fácil, rápido e objetivo.

Este material vai te ajudar a dar os primeiros passos no mercado de vendas online. Você vai entender o que é marketplace e como ele pode ser a oportunidade perfeita para você tirar seu negócio do papel.

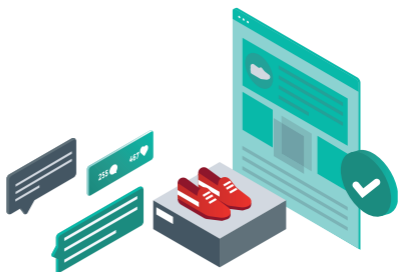
Aprenda com a gente e descubra as vantagens de fazer parte do nosso negócio.

B2WMARKETPLACE

Aqui você vai encontrar:

1. Você conhece o e-commerce?
2. Marketplace x e-commerce
3. B2W Marketplace
4. Como começar a vender

1.



Você conhece o e-commerce?

E-commerce é o mesmo que **comércio eletrônico**. Isso significa que você pode vender produtos usando a internet para alcançar potenciais clientes.

Esse modelo de negócio permite que pessoas comprem usando um computador ou um celular e recebam seus pedidos em casa com comodidade e segurança.

Hoje em dia, você encontra de tudo em um e-commerce: a variedade de produtos é gigantesca, assim como a possibilidade de alcançar públicos que você nunca imaginou com uma loja física.

Com a internet não existem fronteiras, você pode ser de São Paulo e vender para clientes do Amapá ou de qualquer outro lugar do Brasil.

Experimente! Pesquise sobre algum item inusitado após a palavra “venda”.

The Google logo is displayed in its standard multi-colored font.A search bar with a magnifying glass icon on the left and a microphone icon on the right. The text "Venda de palito de dente" is entered into the bar.

Venda de palito de dente

Pesquisa Google

Estou com sorte

**Você vai se surpreender.
É possível vender de
tudo na internet!**



2.

Marketplace x e-commerce

Diferentemente do e-commerce, o marketplace é como se fosse um **shopping virtual** onde você pode anunciar e vender seus produtos.

Os marketplaces investem em **marketing, logística, segurança e tecnologia**. Tudo para trazer novos clientes para os lojistas parceiros.

Vantagens do marketplace para pequenos empreendedores:

- Sem investimento inicial;
- Possibilidade de alcançar milhões de clientes;
- Soluções para ajudar na entrega dos produtos;
- Visibilidade através de marcas reconhecidas;
- Plataforma segura para o lojista e para o cliente.

**É assim que o
B2W Marketplace
conecta sua loja aos
clientes dos principais
e-commerces do país**

americanas.com



shoptime



3.

B2W Marketplace

A **Americanas.com**, o **Submarino** e o **Shoptime** fazem parte do **B2W Marketplace**, ou seja, ao se tornar nosso parceiro, você pode oferecer produtos para os clientes que já compram aqui e aproveitar toda a visibilidade dos nossos sites.

Marcas que fazem parte do B2W Marketplace:

americanas.com

A loja mais **querida da internet** e nº 1 do Brasil



Submarino

Marca líder em **inovação e referência de tecnologia**

 shoptime

Maior **home shopping** da internet brasileira

**Nossas marcas são
líderes em comércio
eletrônico na
América Latina**

americanas.com

A maior loja. Os menores preços.

Eleita 7 vezes consecutivas como marca Top of Mind do e-commerce e também foi eleita por 5 vezes a marca mais querida.

Perfil dos
clientes da
marca



52%
masculino



48%
feminino



6 min
tempo médio em
que os clientes
navegam no site



+482MM
páginas
visualizadas
por mês



Submarino

Líder em inovação

Referência em tecnologia.

Perfil dos
clientes da
marca



60%
masculino



40%
feminino



65%
dos clientes
usam a marca
com frequência



+174MM
páginas
visualizadas
por mês



Produtos exclusivos e demonstrações ao vivo

Primeiro canal de Home Shopping na TV.
Está na internet, app, catálogo e televidas.

Perfil dos
clientes da
marca



60%
masculino



40%
feminino



24h
no ar e 11h de
programação
ao vivo



+78MM
páginas
visualizadas
por mês

4.



Como começar a vender

O primeiro passo para tirar o seu negócio do papel é **escolher quais produtos você vai vender**. Existem algumas formas para fazer isso, como por exemplo: observar tendências e analisar outras lojas.

Com seus produtos definidos, encontre bons fornecedores que garantam a qualidade dos itens, ofereçam um bom preço e entreguem as mercadorias para você dentro do prazo.

**Transformar o nosso
negócio em seu negócio
é muito simples!**

Prepare todos os documentos

Você precisa de:

- CNPJ;
- Conta bancária vinculada ao CNPJ;
- CNAE de varejista;
- Emissão nota fiscal;
- Certificado digital (E-CNPJ).

Para saber mais sobre a documentação, **escaneie o código com a câmera do seu celular** ou acesse o link **<https://is.gd/jornadahs>**



Com a documentação em mãos, você já pode se cadastrar para vender seus produtos no B2W Marketplace.

Agora é só se cadastrar

Escaneie o código com a câmera ou acesse o link <https://is.gd/guiaparavendernainternet> e cadastre-se.



Você vai receber um retorno em até 24 horas e vai estar pronto para começar sua jornada. Mas fique tranquilo que a gente vai te acompanhar.

Oferecemos treinamentos todos os dias para garantir que seu negócio se torne um sucesso.

Me cadastrei e agora?

Para configurar sua loja no marketplace, você vai precisar informar:

- Nome da sua loja;
- Dados bancários vinculados ao seu CNPJ;
- Política de entrega, troca e devolução (você pode usar a nossa);
- Logo da sua loja;
- Endereço de onde as mercadorias serão enviadas.

Agora é hora de cadastrar seus produtos!

Nessa etapa, você deve enviar:

- Fotos;
- Descrição do que vai ser vendido;
- Informações técnicas;
- Dimensões;
- Preço.

**Pronto! Agora é só esperar
as vendas chegarem.**

E lembre-se: um bom atendimento
faz toda a diferença.

Para saber mais, acompanhe:



Canal B2W Marketplace



@unib2wmarketplace



blog.b2wmarketplace.com.br



uni.b2wmarketplace.com.br

B2W MARKETPLACE

americanas.com



shoptime

www.b2wmarketplace.com.br