

E-MARKETSPLACES (1)

Per què incorporar un Marketplace i/ o una fira virtual al teu pla d'internacionalització?

Els **marketplaces són plataformes online que concentren oferta i demanda en un únic web**. Hi ha marketplaces especialitzats en les vendes B2C com Amazon o Ebay, i altres focalitzats en el B2B com Solostocks.com i Logismarket a Espanya, mercadolibre.com en Amèrica Latina.

En general, els e-marketplaces estan enfocats a vendes B2C i marketplaces o fires virtual com: directindustry.fr, archiexpo.fr i www.machine-outil.fr a França.

Les empreses catalanes que tradicionalment s'han centrat en les vendes B2B i que tenen ben definits els seus canals de venda i metodologia de captació i atenció al client, solen pensar que digitalitzar les vendes els resultaria complicat pel fet de que acostumen a associar vendes virtuals amb comandes petites i logística complicada. No obstant això, **els compradors europeus i eminentment de països com França, Alemanya o el Regne Unit han evolucionat ràpidament i estan acostumats a trobar tots els productes que necessiten per a la seva empresa, veure diferents proveïdors i comparar preus i condicions, en un sol lloc web: el marketplace**. Formar part d'un e-marketplace és una obligació per a qualsevol empresa que estigui desenvolupant la seva estratègia internacional. Ara el comprador té el control de la venda, i no el comercial, com fa anys. Avui dia, entre **el 60-90% de les decisions de compra B2B es prenen online**. El comprador fa la cerca en Internet, i per a quan aixeca el telèfon per a contactar amb l'empresa venedora, ja ha seleccionat 2-3 proveïdors del seu interès.

Inscriure's en un e-marketplace ajuda a augmentar la taxa de vendes i a obtenir nous clients, ja que es tracta webs amb alt flux de visitants perquè estan ben posicionades i pel fet de comptar amb amplis catàlegs de productes i proveïdors. Solostocks.com compta, per exemple, amb més de 2.000.000 de productes publicats, per la qual cosa es pot dir, que gairebé qualsevol cosa que necessiti una empresa, pot trobar-ho aquí, i els compradors ho saben.

Formar part d'un emarketplace o fira virtual no implica haver de fer canvis a la pàgina web de l'empresa.

Avantatges de vendre en un e-Marketplace:

- És un canal consolidat que compta amb un important trànsit de potencials clients.
- Això pluga a l'empresa sota el paraigua d'una marca més potent i reconeguda que la pròpia: la major part de marketplaces promocionen contínuament a les empreses venedores destacant-les en les fitxes de producte i donant el màxim d'informació de cada empresa i producte al comprador potencial perquè a poc a poc l'empresa venedora guanyi notorietat online.
- Requereix menys esforç que l'opció d'atreure visites a través de la pròpia web, tot i que ambdues possibilitats son compatibles i aconsellables.

Els marketplaces multisectorials poden provocar un efecte multiplicador en les vendes, ja que en oferir productes de diferents sectors, es produeixen vendes complementàries.

En definitiva, **incorporar e-marketplaces al pla d'internacionalització d'una empresa industrial és una bona opció a tenir en compte per augmentar les vendes**. Les empreses que els utilitzen accedeixen a clients que d'una altra manera no tindrien.

En les properes setmanes anirem presentant diferents e-marketplaces europeus per diferents sectors i les seves característiques principals.