

Acelera  
pyme

# Marketplaces 101: Una guía esencial para pymes y autónomos



red.es



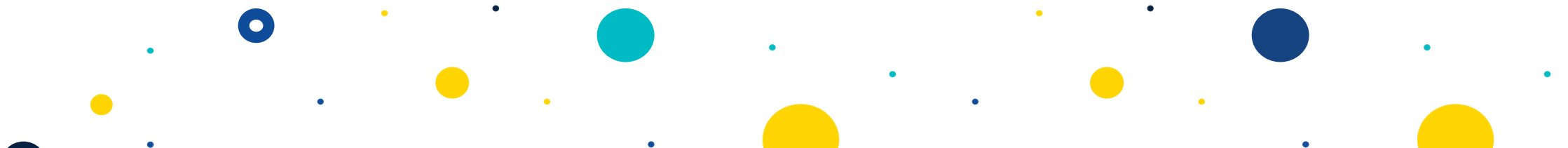
UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
"Una manera de hacer Europa"

# Índice

---

> Introducción	03.
> Definición y tipos de marketplaces	04.
> Actores y otros factores de interés	05.
> Beneficios de vender en un marketplace	06.
> Nueve pasos para iniciarse en los marketplaces	07.
> Caso de éxito: Anker Innovation	08.
> Herramientas para crear tu propio marketplace	09.
> Conclusión	10.



# Introducción

---

La transformación digital ha impulsado nuevas maneras de comunicarnos, de trabajar y **nuevas formas de comprar y vender productos y servicios.**

De hecho, según datos de Statista, aproximadamente **el 24% de las compras totales se realizaron a través de Internet en España en el año 2021.**

Además, los **marketplaces han experimentado un gran crecimiento,** especialmente en la última década. Concretamente, las plataformas de marketplace crecieron en el año 2022 un 38%. Por otro lado, según el **Informe de la Década Digital 2023,** un **29% de las pymes** en España ya venden online.



# Definición y tipos de marketplaces

Un **marketplace** es una **plataforma en línea** en el que cualquier pequeña empresa o autónomo tiene la oportunidad de **poner sus productos y servicios a la venta**.

Existen diferentes tipos de marketplace dependiendo de sus características particulares:



**Marketplace On-demand**

Glovo? Uber



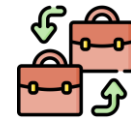
**Marketplace Comunitarios**

wallapop Vinted



**Marketplace Gestionados**

amazon



**Marketplace B2B (Business to Business)**

amazon business

# Actores y otros factores de interés



**Principales actores y otros conceptos de interés para entender el funcionamiento de los marketplaces:**



Vendedores



Compradores



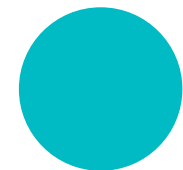
Plataforma



Logística



Atención al cliente



# Beneficios de vender en un marketplace

A continuación, se exponen los **principales beneficios** que tienen los vendedores a la hora de **vender sus productos** en los diversos **marketplaces**:



**MAYOR EXPOSICIÓN Y VISIBILIDAD**



**AHORRO EN PUBLICIDAD**



**MAYOR ALCANCE**



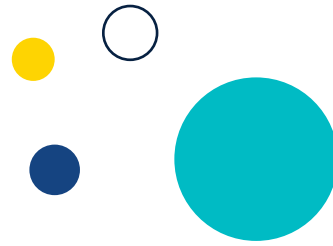
**INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA**



**DATOS Y ANÁLISIS**



**REDUCCIÓN DE BARRERAS DE ENTRADA**



# Nueve pasos para iniciarse en los marketplaces

---

**1.** Seleccionar el marketplace adecuado

**2.** Abrir una cuenta en marketplace

**3.** Subir catálogo

**4.** Subir stock

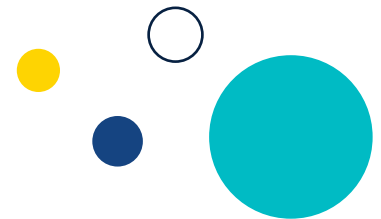
**5.** Subir precios

**6.** Gestionar pedidos

**7.** Logística

**8.** Atención al cliente

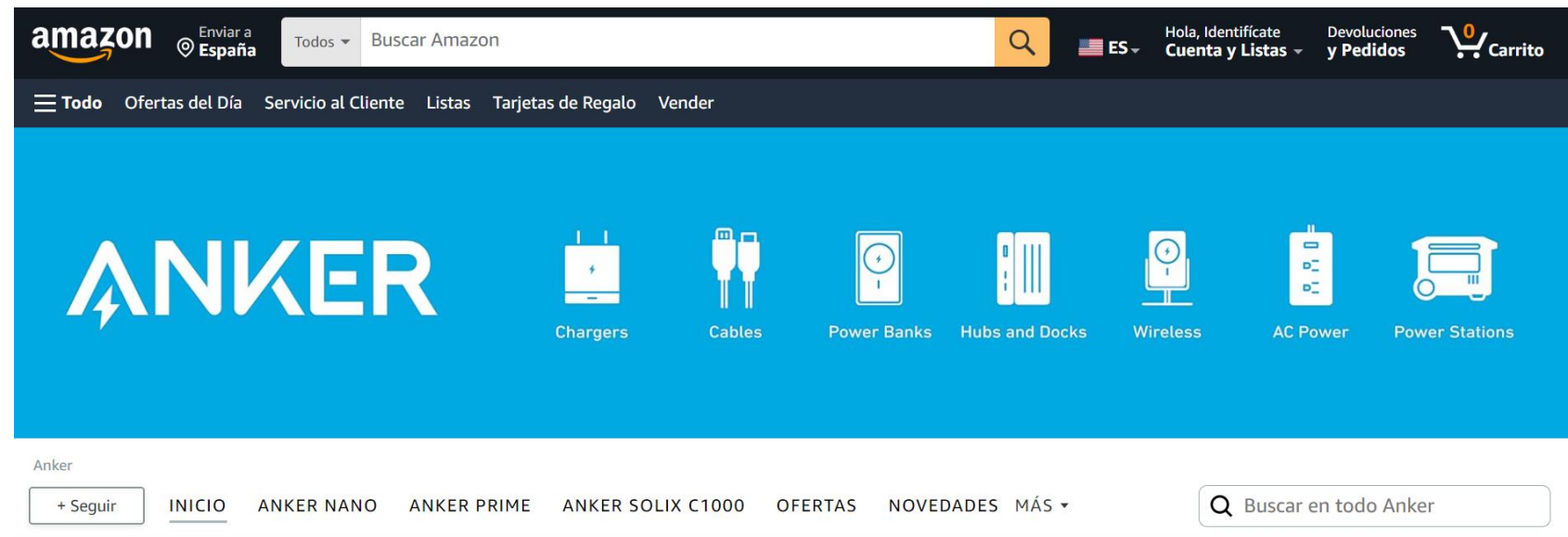
**9.** Devoluciones





# Caso de éxito: Anker Innovation

**Anker Innovation** es un vendedor que utilizó una plataforma ya existente para llegar a más gente y aumentar sus ventas. Estas **se multiplicaron por 30** en los cinco primeros años desde que comenzó a vender en un marketplace, concretamente en **Amazon**.





# Herramientas para crear tu propio marketplace

## Plataformas de comercio



## Plataformas de gestión de inventario



## Plataforma de gestión de pagos

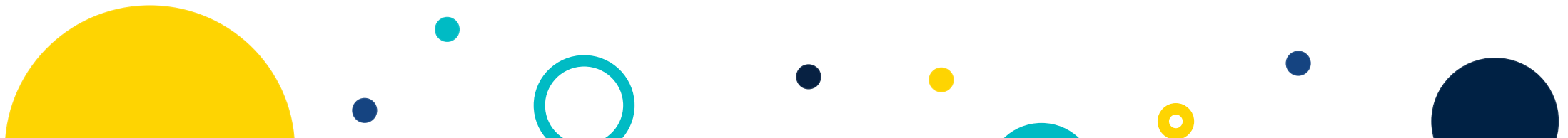


# Conclusión

---

En definitiva, los **marketplaces** pueden suponer una gran **ayuda** para todas las **pymes y autónomos**.

Conocer las distintas plataformas, sus características, saber cómo iniciarse y qué herramientas son necesarias para la gestión adecuada del negocio, son clave para ayudar a crecer y consolidarse a empresas de todos los tamaños.



# Acelera *pyme*



red.es



UNIÓN EUROPEA

Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
*"Una manera de hacer Europa"*