

## Ventajas de los marketplaces

Le permite a las empresas estar donde el cliente está, es decir, en un entorno virtual en el que el consumidor interactúa.

Si el negocio no tiene presupuesto o una estrategia para acceder a un gran número de usuarios, puede darse a conocer a un público de todos los perfiles.

Las compañías no deben tener un conocimiento profundo para crear su catálogo y lograr una presencia de marca. El proceso es sencillo.

Las pymes se ahorran el trabajo de implementar medios de pago por su cuenta porque las plataformas les dan acceso a una gran variedad.

Las empresas no deben preocuparse por el proveedor logístico: los grandes marketplaces tienen aliados que ofrecen mejores precios.

## Desventajas de los marketplaces

Usualmente, los datos que suministran los clientes al momento de hacer las compras quedan en poder de los marketplaces y no de las marcas vendedoras.

La falta de acceso a la información de los clientes dificulta a los vendedores plantear estrategias comerciales o de servicio al cliente.

El margen bruto se ve reducido por las comisiones que los marketplaces cobran por venta o por ubicar a las marcas en un lugar premium.