

Sprzedaż na MARKETPLACE | Allegro, Amazon, Kaufland, BRW, Erli, Etsy | Sposób na skalowanie ecommerce

PODCAST ODCINEK 72 • ALLEGRO, AMAZON, ERLI, LOGISTYKA I STRATEGIA WIELOKANAŁOWA

Kluczowe Filary i Wnioski z Odcinka

1 Dywersyfikacja sprzedaży

Marketplace to gotowi, zdecydowani klienci. Sprzedawaj na Allegro i Erli w Polsce, oraz Amazonie i Kauflandzie za granicą, by zwielokrotnić obroty.

2 Prowizje a rentowność

Opłaty i prowizje (5-20%) mogą znacząco obniżyć marżę. Kanał ten sprawdza się najlepiej u producentów, bezpośrednich importerów lub na markach z wysokim zyskiem.

3 Logistyka wielokanałowa

Skuteczna sprzedaż wymaga synchronizacji stanów magazynowych w czasie rzeczywistym (np. przez Baselinker), aby zapobiec opóźnieniom i anulowaniu zamówień.



Checklista Wdrożeniowa – Krok po Kroku

- ☐ Zweryfikuj rentowność asortymentu z uwzględnieniem prowizji danej platformy.
- ☐ Wdróż integrator e-commerce (np. Baselinker) do obsługi zamówień i stanów.
- ☐ Dostosuj opisy i parametry produktów pod wymogi wyszukiwarki marketplace.
- ☐ Przeanalizuj koszty i możliwości wdrożenia modelu fulfillment (magazyn zewnętrzny).
- ☐ Stwórz plan przenoszenia klientów z platform do własnego sklepu (lojalność).

Wskazówka od Martyny: Marketplace to potężny motor napędowy, ale buduj przede wszystkim własny sklep. Klient z Allegro należy do Allegro – dbaj o to, by część z nich przekształcić w swoich stałych odbiorców!