

E-BOOK 3

DESVENDE
TODOS OS
SEGREDOS
DE UM
VENDEDOR

BEM SUCEDIDO
NOS MARKETPLACES

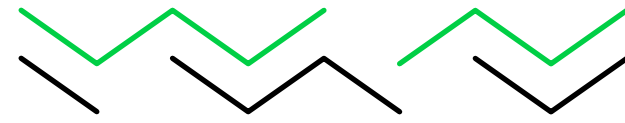


SU MÁRIO

PARTE 1

Importância do escalonamento	2
Como isso funciona nos marketplaces?	3
A importância da gestão, para vender mais	4
Papel de um hub para escalar os seus negócios	5
Conclusão	8





Olá, seja bem vindo ao terceiro conteúdo e último da nossa série de **Guias do zero até o topo**, para **marketplaces**.

Cada material é focado em um estágio das suas vendas, então aproveite bastante faça o passo a passo para ter **sucesso** nessa **empreitada**.

Neste ebook você terá uma imersão completa, passando por:

- Gestão de vendas no dia a dia do seu negócio
- O que é escalar vendas e como pôr em prática
- Potencializar seus produtos nos marketplaces

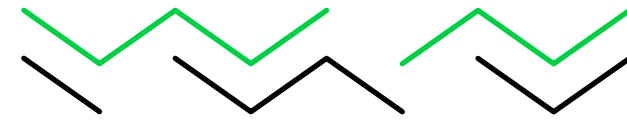
Sobre a Plugg.To

A Plugg.To é uma solução voltada para todo o ecossistema de marketplaces. Um HUB com mais de 50 marketplaces integrados, faturador nativo e uma poderosa ferramenta de gestão de vendas que simplifica o dia a dia do lojista



Leia este material até o fim, um bônus te aguarda no final!

INTRODUÇÃO



Você já jogou no Google, o termo:

Como escalas as minhas vendas?



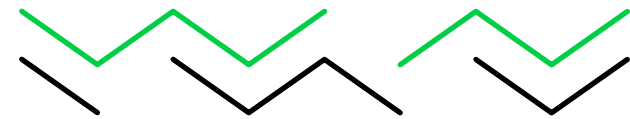
Se não, saiba que essa busca é bem recorrente e realizada por diversos empreendedores.

Você conhece a importância do escalonamento?

O conceito de escalabilidade é: Maximizar os resultados, com o menor custo.

Outro fator que contribui para as empresas escalarem os seus negócios, é a adaptação conforme o cenário de vendas. A tecnologia auxilia o empreendedor nesse processo.





COMO ISSO FUNCIONA NOS MARKETPLACES?

Quanto canais de venda você possui hoje? Um problema da gestão em marketplaces é a lentidão dos processos, pois muitos são feitos de forma manual.

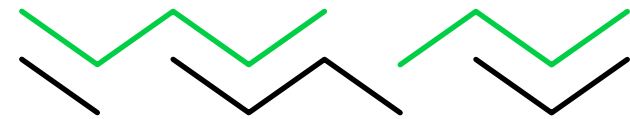
Cadastramento de produtos, respostas de SAC, acompanhamento de processos, além de toda parte logística, **consome** um **tempo** gigante do lojista.

Dependendo da quantidade de SKU's uma nova leva de cadastramento pode durar dias.

O escalonamento nos marketplaces, é permitir que sua loja esteja presente em mais canais de venda, com automações que tornam os processos manuais mais fáceis no dia a dia.

O resultado é: Sua loja em mais canais de venda e você focado em estratégias e um maior faturamento ao final de cada mês!



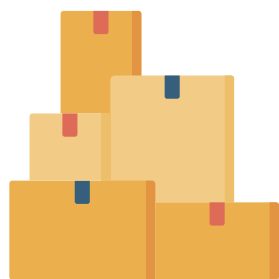


A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO, PARA VENDER MAIS.

Vender em marketplace é um processo escalável, isso é confirmado e praticado por muitos lojistas.

Só na Plugg.To, atualmente mais de 1.500 contas ativas vendem plenamente em marketplaces.

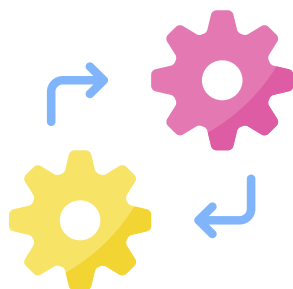
O que essas contas têm em comum? Elas realizam uma gestão pontual de todo negócio. Baseando suas estratégias em relatórios completos que dão uma visão geral e assertiva. A gestão auxilia no escalonamento através da simplificação de tarefas como:



Baixa de estoque



Cadastramento e alterações massivas de cadastro

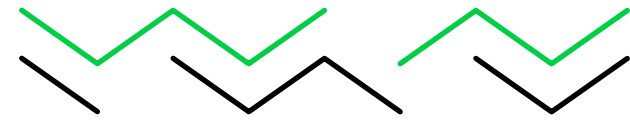


Sincronização de preço e produto



Relatórios





Alguns dos benefícios do gestor é a redução de custos, já que as automatizações de processos não necessitam de mão de obra humana.

PAPEL DE UM HUB PARA ESCALAR OS SEUS NEGÓCIOS

Muitos empreendedores digitais trabalham tanto em marketplaces quanto sites e lojas virtuais, um HUB de integração garante a sincronia entre esses canais de venda, além de simplificar processos, como o cadastramento de produtos.

Além de plataformas de e-commerce, um HUB como a Plugg.To, possui integrações com plataformas de ERP, onde é possível realizar a emissão de notas fiscais de maneira automática.



TRABALHE SEUS PRODUTOS DE VÁRIAS FORMAS, VENDA MAIS COM ISSO!

Cada marketplace oferece métodos de venda que possuem mais destaque dentro da plataforma, a Amazon, oferece aos assinantes do **PRIME**, frete grátis e entrega expressa. emissão de notas fiscais de maneira automática.

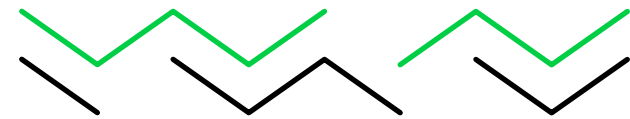
O serviço já conta com 150 milhões de assinantes no mundo, e esse dado foi extraído após o primeiro trimestre do serviço no Brasil.

Vendedores que utilizam o FBA Amazon, estão habilitados a vender na modalidade prime. Já deu para ver a vantagem competitiva né?

O pré-requisito para vender no FBA é a utilização de um faturador homologado com o sistema deles, entretanto a Plugg.To possui um faturador nativo dentro da plataforma, para você aproveitar esse potencial de vendas.

Atenção: consulte os requisitos para utilização do FBA e faturador Plugg.To!



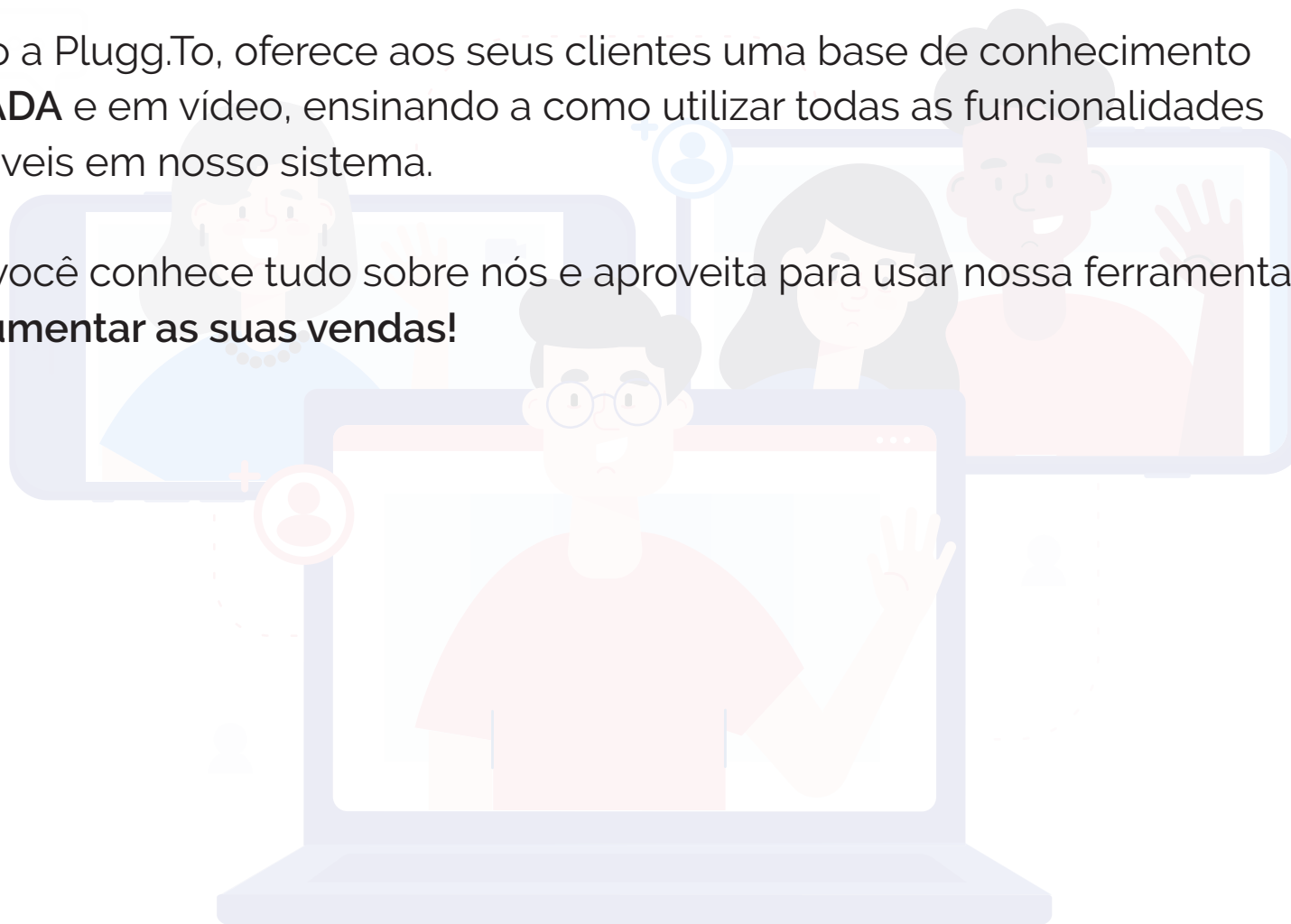


VOCÊ TAMBÉM VAI PRECISAR DE UMA BASE DE CONHECIMENTO!

Sabemos que mudanças podem trazer um frio na espinha, principalmente referentes ao nosso negócio!

Por isso a Plugg.To, oferece aos seus clientes uma base de conhecimento **ILIMITADA** e em vídeo, ensinando a como utilizar todas as funcionalidades disponíveis em nosso sistema.

Assim você conhece tudo sobre nós e aproveita para usar nossa ferramenta para **aumentar as suas vendas!**



CONCLUSÃO

Todos os pontos que conversamos durante esse material, podem ser encontrados e colocados em prática no painel da Plugg.To.

Veja depoimentos de quem já implementou a Plugg.To no seu dia a dia:



"Minha experiência com o HUB está sendo positiva, de todos que usei acho que é o mais completo e o time de atendimento é super rápido. Recomendo."

- Art Print Decorações

Nosso time comercial vai ficar muito feliz em te atender, por isso conseguimos um **CUPOM** exclusivo para você!

Clique aqui para os nossos especialistas reservarem o seu BÔNUS!

