

E-book



Split de Pagamentos

A ferramenta ideal
para seu Marketplace

wirecard

- 01 / **Introdução**
- 02 / **A importância das soluções modernas para o marketplace**
- 03 / **O que é e como funciona o split de pagamento**
- 04 / **Os benefícios do Split de Pagamento**
- 05 / **Conclusão**
- 06 / **Referências**
- 07 / **Sobre a Wirecard**



01 / Introdução

*O e-commerce brasileiro está em ritmo de crescimento acelerado. A previsão é de que, em 2020, o faturamento chegue a quase R\$ 106 bilhões, 18% a mais do que no ano anterior, segundo a ABComm. Porém, mesmo em um cenário promissor como o atual, é preciso investir em ferramentas que ofereçam o melhor atendimento aos clientes, como o **split de pagamento para marketplace**.*

Além disso, segundo um levantamento realizado pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) em parceria com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), 89% dos internautas entrevistados fizeram, pelo menos, uma compra online nos 12 meses que antecederam a pesquisa.

E se o segmento como um todo demonstra crescimento, um setor específico do e-commerce tem atraído ainda mais a atenção dos consumidores e também dos próprios lojistas: o marketplace. Como um shopping virtual, esse tipo de comércio eletrônico reúne em uma mesma plataforma diversas lojas que podem comercializar uma infinidade de produtos.

Segundo o Panorama dos Marketplaces no Brasil, no terceiro trimestre de 2018, o número de varejistas que passou a ofertar produtos nos marketplaces aumentou 90,7% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Em alguns segmentos, as vendas efetuadas a partir desses canais mostram ainda mais a sua relevância para o comércio eletrônico. Conforme o estudo E-commerce Radar 2018, no setor de cama mesa e banho, por exemplo, 54,3% dos pedidos foram feitos por meio de marketplaces. Os setores de ferramentas (49%), materiais artísticos, bebês e crianças (45,6%) e pet shop (45,2%) também reforçam a importância dos marketplaces.

Por tudo isso, o marketplace se tornou uma boa opção de negócio não apenas para compradores e lojistas, mas também para empreendedores que desejam apostar em uma área em expansão no país.

Portanto, pensar em soluções que tornem esses empreendimentos ainda mais rentáveis e assertivos é uma tarefa primordial, até mesmo para que os comerciantes consigam acompanhar o dinamismo do mercado.

Entenda porque o

Marketplace é a aposta para 2020 no mercado de e-commerces do Brasil

106 BI

Previsão de faturamento do setor e-commerce no Brasil em 2020

18%

de crescimento ao ano no setor de e-commerce



89%

dos entrevistados fizeram uma compra online nos últimos 12 meses



31,5%

das vendas online foram em marketplace

Por que todo esse barulho sobre os marketplaces?

As lojas virtuais já são um importante meio para o comércio brasileiro e os marketplaces definitivamente vêm para redefinir a forma como o comércio eletrônico atua. Uma loja virtual que quer crescer mais que a média dos e-commerces tem, como uma ótima opção, investir na sua transformação e marketplace.

Entenda o mercado atual dos marketplaces

02/ A importância das soluções modernas para o marketplace

Para os compradores, o marketplace é uma boa opção pois reúne em um mesmo local diversos produtos diferentes ou, até mesmo, produtos iguais de lojistas diferentes, o que permite fazer a comparação de preços dentro de uma mesma plataforma.

Para os lojistas, o marketplace é estratégico para que consigam visibilidade e mais audiência a partir de um canal consolidado e que já possui credibilidade e a confiança dos compradores.

Porém, esses benefícios apenas não são suficientes para que compradores e lojistas optem por utilizar um marketplace.

Essas plataformas precisam investir em soluções modernas para que possam conquistar vendedores qualificados e, conseqüentemente, compradores interessados em seus produtos. Caso contrário, o fracasso se torna muito provável.

Nesse sentido, há soluções que o marketplace não pode deixar de oferecer aos seus clientes e compradores. Um exemplo é ter uma plataforma responsiva, ou seja, que se adapte aos dispositivos móveis, como smartphones e tablets.

Além disso, também é importante pensar em soluções para otimizar as questões de frete, como contar com mais de um serviço de entrega, por exemplo. Outra alternativa é ter uma política abrangente de preços e prazos de entrega, que ofereça mais opções de acordo com as necessidades de cada cliente – seja ter o produto em mãos com mais rapidez, seja pagar mais barato pela entrega.

Contar com um bom sistema de pagamento também é essencial, já que esses serviços disponibilizam várias formas de pagamento em uma mesma plataforma, como boleto bancário, transferência, débito online e cartões de crédito, atendendo às necessidades de cada cliente.

No marketplace, inclusive, é possível negociar melhores taxas com as empresas responsáveis pelos meios de pagamento. Isso porque há, em tese, um volume de vendas maior que o de apenas um e-commerce. No marketplace, um sistema assim é ainda mais importante, pois a plataforma recebe os pagamentos realizados para diferentes lojas e precisa organizá-los de forma que todos os valores sejam encaminhados para as contas certas.

Uma solução para isso é uma ferramenta chamada **split de pagamento**, que realiza justamente esse trabalho de organizar e direcionar a distribuição dos pagamentos de forma automatizada.

No próximo capítulo, explicamos melhor como ela funciona. Acompanhe!



O que é e como funciona

03/ O Split de Pagamentos

Como você já sabe, os marketplaces reúnem diversos lojistas em uma única plataforma. Logo, é uma preocupação tanto dos vendedores como do próprio administrador do marketplace que os pagamentos sejam feitos de maneira adequada e transparente. Para isso, o split de pagamento é a solução ideal!

O split de pagamento é uma ferramenta que permite a divisão automática do dinheiro que é arrecadado com as vendas entre os lojistas e o marketplace.

Vamos a um exemplo: Imagine que uma venda tenha sido realizada por determinada loja. O valor, em vez de ir para uma conta e somente depois ser encaminhado ao lojista, já é separado no ato da compra, em tempo real.

Assim, quando o cliente paga, o marketplace fica com a sua parte e o empresário recebe a dele, sem a necessidade de esperar um balanço diário, semanal ou mensal.

Em um método mais tradicional, seria necessário colocar o valor de cada produto em uma planilha e depois depositar o dinheiro de cada mercadoria na conta de cada comerciante.

Com o split de pagamento, isso não é preciso! Tudo é repassado automaticamente a quem é de direito.

Essa ferramenta também facilita a divisão das comissões entre cada lojista, reduzindo o tempo gasto nessa tarefa e customizando a forma de pagamento de acordo com as características definidas pelo marketplace.





04/ Os benefícios do split de pagamento

O split de pagamento oferece vários benefícios para o lojista e também para o administrador do marketplace. Com ele, a plataforma mostra que está disposta a utilizar as melhores soluções para promover praticidade e comodidade aos lojistas, aumentando, assim, a credibilidade do marketplace e fazendo com que mais lojas virtuais sejam atraídas a ele.

Afinal, a segurança é garantida em todas as operações. Isso ocorre porque a ferramenta evita a possibilidade de erros, já que a divisão das comissões ocorre de forma automatizada, não manual.

Essa automação é realizada de acordo com as regras definidas pelo próprio marketplace ao contratar o sistema de pagamento. O acordo estabelece, por exemplo, quem é o responsável pelo pagamento do frete.

A transparência das operações é outro benefício tanto para o vendedor, que pode assegurar se está recebendo o que é seu, quanto para o marketplace, que oferece essa facilidade e, assim, ganha credibilidade e confiança de seus clientes.

Com o split de pagamento, o vendedor também tem acesso a um painel dentro da própria plataforma do marketplace, que permite saber quem está comprando seus produtos e quais produtos são esses, facilitando o controle de estoque e o gerenciamento das vendas.

E por falar em controle, o split de pagamento ainda oferece maior controle dos pedidos, já que permite saber quais operações estão sendo processadas, quais estão em andamento ou foram canceladas e quais pagamentos já foram recebidos.

Regulamentação do Banco Central

Em 2013, o Banco Central regulamentou os marketplaces, considerando que esse tipo de negócio é um facilitador de pagamento, pois recebe o dinheiro do comprador e repassa ao lojista.

Com isso, essas plataformas passaram a ter que se adequar a algumas novas regras, entre elas, realizar toda a negociação por meio de uma única transação. A intenção é evitar problemas de liquidação dos valores.

No entanto, o marketplace que utiliza o split de pagamento não entra nessa regulamentação do Banco Central. Isso porque, como explicamos, os valores pagos pelos clientes são divididos automaticamente, no ato da compra, não passando pelas mãos do marketplace. E isso acaba conferindo mais tranquilidade e segurança aos processos, pois há menos riscos nas liquidações.

Escrow (custódia)

A divisão de pagamentos no marketplace é mais complexa do que em um e-commerce comum, pois há muito mais processos a serem seguidos devido à grande quantidade de sellers envolvidos.

Para evitar que negociações fraudulentas ou fora das práticas exigidas pelo marketplace aconteçam, o valor de transações entre sellers e consumidores pode ser regulado pela ferramenta de escrow (custódia).

Com o escrow, no momento em que o cliente faz o pagamento, todos os envolvidos recebem parte do dinheiro por split, porém, o valor fica bloqueado para o lojista até que o marketplace autorize o saque. Assim, o marketplace se protege de possíveis problemas relacionados aos lojistas, como falhas de logística.

Um exemplo disso é a definição de uma política em que o valor somente é liberado depois que o cliente recebe o produto. A custódia pode durar até 180 dias. Após esse prazo, o dinheiro é liberado automaticamente.



05/ Conclusão

O e-commerce é um segmento em expansão no Brasil, com destaque para os marketplaces, que atraem lojistas interessados em visibilidade e compradores que preferem a comodidade e a praticidade das compras online.

Porém, fazer parte de um setor com boas perspectivas não é o bastante para ter sucesso em um mercado com grande concorrência, como é o comércio eletrônico. É preciso investir em novas tecnologias, entender o comportamento do consumidor e oferecer a ele as melhores soluções para que o seu marketplace seja tido sempre como uma boa opção para fazer compras.

Nesse sentido, o split de pagamento se destaca como uma ferramenta capaz de atrair uma boa base de lojistas e também de compradores, já que oferece facilidade, transparência e controle para todas as partes envolvidas em uma compra.

Por isso, se essa é a solução que você precisa para o seu marketplace, converse com a Wirecard. Estamos prontos para uma parceria que renda ainda mais sucesso para o seu negócio!

06/ Sobre a Wirecard

A Wirecard é uma solução de pagamentos para e-commerces, marketplaces e serviços de assinaturas que faz muito mais do que conectar sistemas. Cuidamos da gestão de fraude, da segurança de dados, dos contratos, de toda a burocracia para receber pagamentos online.

Somos os criadores do Checkout Transparente, uma ferramenta capaz de aumentar em 30% as conversões no checkout da compra. Além disso, somos pioneiros na solução de pagamento para marketplaces, com a melhor ferramenta de Split de Pagamento do mercado.

A Wirecard cria tendências para facilitar pagamentos online, offline e mobile, viabilizando o recebimento de pagamentos em todos os canais de venda. Nós estamos ajudando a construir a nova geração de serviços financeiros para empreendedores no Brasil.

Wirecard Brazil S.A. | 08.718.431/0001-08
Av. Brigadeiro Faria Lima, 3064 - 01451-001
Itaim Bibi - SP, 12º andar

Visite nosso site www.wirecard.com e nos siga no [Facebook](#) e [LinkedIn](#).

Para mais informações sobre a solução da Wirecard de Split de Pagamentos, visite www.wirecard.com.br/split

Entre em contato com nosso time comercial e entenda como podemos ajudar seu negócio decolar

[Acessar o site](#)

