

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Marketplace ou loja própria: como decidir onde vender

Lojas Online

CÓDIGO

RLX-BR-KB-4986

VERSÃO

v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA

Brasil · Português (Brasil)

MozOut Brasil

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

<https://www.my.mozout.com/knowledgebase/4986>



Um **marketplace** é um centro comercial online: já tem os visitantes, tem as regras, e fica com uma parte de cada venda ou cobra pelo espaço. Uma **loja própria** é uma loja na sua rua: as regras e os clientes são seus, mas tem de trazer as pessoas até lá. Não há resposta certa para todos; há perguntas que a dão para cada caso.

As diferenças que contam

Tema	Marketplace	Loja própria
Visitantes	Já lá estão	Tem de os trazer (pesquisa, redes, anúncios, boca a boca)
Início	Rápido: abre-se uma conta e publica-se	Mais lento: domínio, hospedagem, loja, pagamentos, páginas legais
Custo	Comissões ou taxas definidas pelo marketplace, que podem mudar. Leia as condições atuais	A hospedagem, o domínio e o seu tempo; os meios de pagamento têm taxas próprias
Controle	As regras são deles e podem mudar sem o consultar	As regras são suas
Os clientes	Pertencem em boa parte à plataforma; muitas vezes não tem o contato	Tem os dados (e as obrigações que vêm com eles)
A marca	Aparece junto à dos concorrentes	Aparece sozinha
Risco	A conta pode ser suspensa; vive-se à mercê da plataforma	O risco é seu: servidor, segurança, cópias

Cinco perguntas para decidir

1

Já tem clientes que o procuram pelo nome? Se sim, a loja própria serve-os. Se ninguém o conhece, o marketplace dá-lhe os primeiros compradores.

2

Qual é a margem? Se a margem é curta, uma comissão pesa mais do que uma hospedagem no fim do mês. Faça as contas com as condições atuais, não com as de há um ano.

3

Vende produtos que todo mundo compara pelo preço? Em marketplaces compara-se preço contra preço. Se o seu produto vale pela marca ou pela história, a loja própria conta melhor.

4

Tem tempo para trazer visitantes? Uma loja própria sem visitantes é uma loja fechada. Veja **como fazer a loja aparecer no Google e o essencial para ser encontrado**.

5

Aguenta a parte técnica? A loja própria pede atualizações, backups e atenção. Veja **o que fazer antes de abrir**.

Não ponha tudo num só lugar. Uma conta de marketplace suspensa leva as vendas todas consigo e os clientes que nunca teve. E uma loja própria sem visitas não vende. A mistura dos dois costuma ser o caminho seguro.

A mistura que muitos usam: vender no marketplace para ganhar os primeiros clientes e meter um cartão ou um folheto no pedido a convidar a voltar à loja própria. Cumpra as regras da plataforma sobre contatar os clientes: algumas proíbem. E sincronize o estoque entre os dois, à mão ou com uma automação (**n8n e WordPress**).

Se ainda não começou a montar a loja própria, comece por **o que é o WooCommerce e o que precisa antes de começar**.

Quer pôr a loja própria de pé? Diga-nos o que vende e quantos produtos tem, e dizemos-lhe que hospedagem lhe chega.

[Abrir um pedido de suporte](#)

VEJA TAMBÉM

[WooCommerce: o que é e o que precisa antes de começar](#)

[Abrir uma loja online sem começar do zero](#)

[Planos de hospedagem](#)



Versão online deste documento

A MozOut é uma empresa líder em serviços de internet, com a missão de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.

2020

FUNDADA

37 mil+

CLIENTES

130+

INSCRIÇÕES POR DIA

MozOut Brasil

RLX Holdings (Pty) Ltd. • Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com • +27 78 823 3325 • www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado