

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Marketplace ou loja própria: como decidir onde vender

Lojas Online

CÓDIGO

RLX-MZ-KB-1633

VERSÃO

v2026.10.10

PAÍS · IDIOMA

Moçambique · Português

MozOut Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

<https://www.meu.mozout.co.mz/knowledgebase/1633>

Marketplace ou loja própria: como decidir onde vender

📅 Lojas Online 📅 Criado em 10 de outubro de 2026 ⌚ 3 min de leitura



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)
Arranque	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 actuais	A hospedagem, o domínio e o seu tempo; os meios de pagamento têm taxas próprias
Controlo	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 contacto	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 actuais, não com as de há um ano.
- 3 Vende produtos que toda a gente 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 actualizações, cópias de segurança e atenção. Veja **o que fazer antes de abrir**.

! **Não ponha tudo num só sítio.**
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 na encomenda a convidar a voltar à loja própria. Cumpra as regras da plataforma sobre contactar os clientes: algumas proíbem. E sincronize o stock 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**.

🔊 PRECISA DE AJUDA?

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 →**

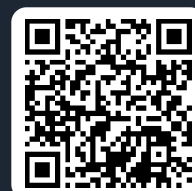
VEJA TAMBÉM[WooCommerce: o que é e o que precisa antes de começar](#)[Abrir uma loja online sem começar do zero](#)[Planos de hospedagem](#)**mozout****MozOut Moçambique**

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607

NUEL 105 045 974

CAE 62022

SEDE Bairro 7 de Setembro
Vilankulo 1304 · CEP 0411-02, Inhambane, MoçambiqueCONTACTOS info@mozout.co.mz · +258 84 635 1111 · +258 86 635 1111 ·
www.mozout.co.mzHORÁRIO 2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas
Sábado & Domingo - FechadoVersão online deste
documento

RLX-MZ-KB-1633 · v2026.10.10 · Gerado a 21/10/2026 17:52