Více prodejních kanálů, více příležitostí. Jak vám s tím pomůže Marketplace Napojení

23.3.2026 - | Blog.shoptet

Spoléhat se při prodeji jen na jeden kanál může být v e-commerce dlouhodobě limitující. Ať už jde o vlastní e-shop, sociální sítě nebo srovnávače, každý kanál má své výhody i limity. Stále více e-shopů volí při prodeji strategii kombinovat více kanálů, které se vzájemně doplňují a pomáhají jim růst. Vedle vlastního e-shopu nebo srovnávačů zboží se do této strategie přirozeně řadí i marketplaces.

Proč nespoléhat jen na jeden prodejní kanál

Vlastní e-shop je většinou základ. Máte plnou kontrolu nad značkou, zákaznickou zkušeností i marží, zároveň ale nesete veškerou odpovědnost za přivádění zákazníků, což může být náročné i nákladné.

Právě proto dává smysl přemýšlet nad diverzifikací prodejních kanálů. Ta vám pomůže oslovit nové zákazníky, snížit závislost na jednom zdroji objednávek, rychleji testovat nové produkty nebo trhy a zároveň zvýšit celkový obrat e-shopu. Zjistěte i vy, jak můžete prodejní kanály propojovat a co je omnichannel.

Marketplace v tomto mixu nehraje roli náhrady e-shopu, ale jeho přirozené rozšíření.

Co je marketplace a jak funguje v praxi

Marketplace neboli online tržiště je místo, kde více prodejců nabízí své produkty zákazníkům na jednom místě, například na platformách jako Allegro, Kaufland Marketplace, eMAG, Amazon nebo Etsy. Zákazníci zde aktivně vyhledávají zboží a vybírají si z široké nabídky napříč různými prodejci, zatímco vy jako prodejce využíváte již existující návštěvnost i infrastrukturu dané platformy.

Pro e-shopy to znamená především snadnější cestu k novým zákazníkům bez nutnosti budovat si vlastní návštěvnost od začátku. Marketplace vám umožní rychle vstoupit na nové trhy, představit své produkty zákazníkům, kteří na těchto platformách aktivně nakupují, a rozšířit prodejní kanály bez výrazných marketingových investic.

Zároveň je ale nutné počítat s tím, že na marketplace budujete primárně prodeje, nikoliv vlastní značku. U některých e-shopů může být marketplace dokonce hlavním prodejním kanálem. Vždy však záleží na celkové strategii a způsobu, jakým máte podnikání nastavené. Ve většině případů ale dává největší smysl vnímat ho jako doplněk k vlastnímu e-shopu, který vám pomůže růst, expandovat a oslovit nové zákazníky.

Marketplace Napojení: Jak prodávat na marketplaces přímo ze Shoptetu

Právě pro jednodušší práci s tímto prodejním kanálem vzniká Marketplace Napojení, které pro vás aktuálně připravujeme, a jako první umožní propojení s marketplace platformou Allegro. Díky němu budete moci svůj e-shop propojit s marketplace platformami a spravovat vše z jednoho místa, přímo z

administrace Shoptetu, na kterou jste zvyklí.

V praxi to bude znamenat, že produkty, objednávky i sklad budete mít pod kontrolou v jednom rozhraní a nebudete muset při správě objednávek přepínat mezi různými nástroji. Odpadne tak potřeba externích řešení i složité technické napojení, které bývá u podobných integrací často bariérou.

Výhodou je také to, že aktivace služby je zdarma. Platíte až ve chvíli, kdy vám začnou chodit objednávky, a to formou poplatku podle vašeho Shoptet tarifu. Je však potřeba počítat i s poplatky na straně samotného marketplace.

Prodej na marketplace tak budete moci spustit výrazně rychleji, jednodušeji a s menší administrativní zátěží, což vám dá prostor soustředit se na samotný růst e-shopu.

Pro koho je Marketplace Napojení vhodné

- Marketplace Napojení ocení především e-shopy, které chtějí rozšířit své prodejní kanály, zvýšit dosah svých produktů a získat nové zákazníky.
- Zároveň dává smysl pro ty, kteří plánují expanzi do zahraničí nebo si chtějí jednoduše otestovat poptávku na nových trzích bez zbytečně složitého nastavování.

Služba je vhodná jak pro menší e-shopy, které s prodejem na marketplace teprve začínají, tak pro větší hráče, kteří chtějí mít správu prodeje centralizovanou a pod kontrolou na jednom místě. Tomu odpovídá i samotné propojení účtů, které je flexibilní. Můžete si založit nový účet na marketplace nebo propojit ten stávající podle toho, co váš e-shop aktuálně potřebuje.

Naopak méně vhodné může být Marketplace Napojení pro projekty, které jsou silně postavené na budování vlastní značky a zákaznické loajality výhradně na vlastním e-shopu, kde hraje hlavní roli přímý vztah se zákazníkem.

Co zvážit před vstupem na marketplace

Přestože marketplace přináší nové příležitosti, je dobré si před vstupem ujasnit i jeho specifika. Oproti vlastnímu e-shopu zde máte menší kontrolu nad zákaznickou zkušeností a budování značky je omezenější, jak již bylo zmíněno. Zároveň vstupujete do konkurenčního prostředí, kde se vaše produkty zobrazují přímo vedle dalších prodejců.

I proto je vhodné vnímat marketplace jako součást širší strategie, ne jako jediný pilíř podnikání. Při začátku se vyplatí vybrat vhodný sortiment, otestovat poptávku na menším vzorku produktů a postupně prodej škálovat podle výsledků. Díky Marketplace Napojení to navíc budete moci zvládnout přímo ze svého e-shopu bez složitého nastavování.

Allegro: první marketplace, na který se můžete napojit

Allegro je největší marketplace evropského původu, který na českém trhu otevírá dveře i menším prodejcům bez nutnosti velkých investic. Základní nabídka stojí na jednoduchém vstupu. Založení účtu je zdarma a noví prodejci mohou využít období 180 dnů s nulovou provizí, což snižuje počáteční riziko.

Platforma zároveň nabízí přístup k 21 milionům zákazníků napříč regionem střední Evropy a nástroje pro expanzi bez nutnosti lokalizovat vlastní e-shop pro zahraničí.

https://blog.shoptet.cz/marketplace-napojeni-shoptet