



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

**Развитие
отечественных
производств на
маркетплейсах**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Актуальность проекта

Актуальность: 80% продаваемых товаров на маркетплейсах китайского производства

В России существует 3 больших маркетплейса:

- **Wildberries**
- **OZON**
- **Яндекс.Маркет**

Главные преимущества:

- доставка 1-2 дня
- пункт выдачи в каждом третьем доме
- большое количество складов для охвата всех регионов.

Проблема

Низкие продажи при наличии большого производственного потенциала

Производства обладают возможностями, но не знают, как их применить

Из-за большого количества внутренних (производственных) проблем и процессов они не могут сосредоточиться на маркетплейсах. Упускают долю рынка и прибыль

Почему существующих вариантов решения не достаточно?

- Производства не имеют достаточный кадровый потенциал
- Отсутствует экспертиза
- Простое размещение карточек не равно «продажи»
- Производства не могут держать фокус на маркетплейсы
- Производства не актуализируют свои продукты под потребности покупателей

Решение

Наши способы решения проблем:

- Какие категории товаров можно производить на имеющемся наборе оборудования
- Выявление и анализ ниш
- Создание или улучшение продукта
- Создание плановых финансовых показателей
- Отладка производственных процессов для маркетплейсов
- Комплекс мер по выстраиванию продаж

РЫНОК

Wildberries

Доля рынка: 20%.

Обороты в 2021 году: 844 млрд руб.

Прибыль в 2021 году: 18 млрд руб.

Это самая крупная и наиболее устойчивая платформа на рынке маркетплейсов в России

Количество открытых ПВЗ у Wildberries — 24 295 пунктов выдачи

OZON

Доля рынка: 11%.

Оборот в 2021 году: 445 млрд руб.

Главное преимущество площадки для вашего бренда - электроника. ozon - самый популярный маркетплейс в России для покупки электроники.

Сегодня у Ozon по всей стране работает более 18 тыс. пунктов выдачи заказов (ПВЗ).

(Яндекс.Маркет

Доля рынка: 3%.

Оборот в 2021 году: 122,2 млрд руб.

По росту оборотов Яндекс с начала 2022 года был лидером. По количеству продаж лидируют - электроника,

Количество открытых ПВЗ — 10 000 пунктов выдачи)

Бизнес-модель

Предлагаемые условия сотрудничества:



Текущие результаты

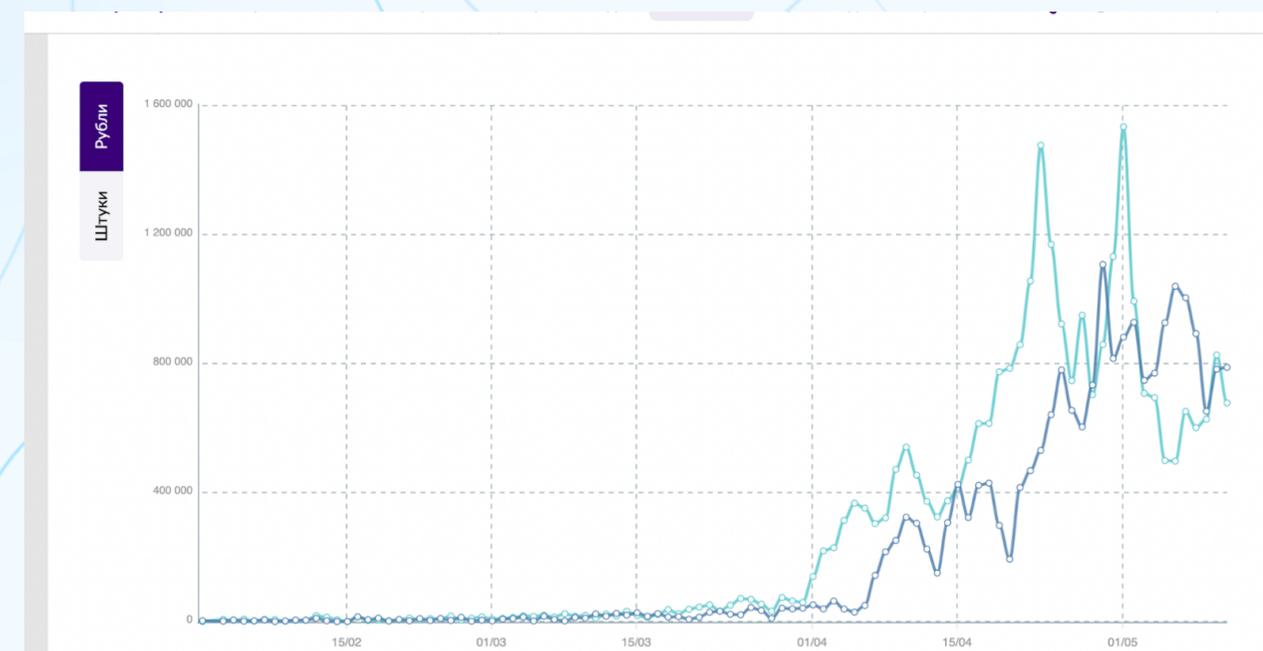
Текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.

Точка А (март 2023):

- выручка 140 тыс.руб/мес
- Отсутствие сильных позиций в нише
- Не налажены процессы отгрузки

Точка Б (май 2023):

- выручка 40 млн.руб/мес
- 3 карточки вышли на первую страницу
- Ежедневные отгрузки
- Расширение ассортимента
- Работа с ценовой политикой



* Динамика роста количества заказов

6. Сводный по продавцу

Тип договора

Все

Рассчитать

Настройка таблицы

Выгрузить в Excel

Данные обновлены: 27/06/2023 11:27:09

Год	Месяц	День	Сумма заказов по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.	Заказано, шт.	Количество заказов	Сумма продаж по розничным ценам с учётом согласованной скидки, руб.	Выкупили, шт.
2022			543 271	205	59	496 068	190
2023			64 266 178	45 545	22 998	57 214 614	40 592

Команда



Бубнов Артем Игоревич

Опыт работы: более 2х лет

Основные компетенции:
разработка продуктовой линейки,
решение вопросов, связанных с
созданием продукта
(производственные цепочки,
себестоимость и т.п.)



Бжания Ольга Георгиевна

Опыт работы: более 1,5 года

Основные компетенции:
ценообразование, продвижение
на маркетплейсах, развитие и
узнаваемость бренда, маркетинг

Планы развития

План развития:

Найти 5 производств, желающих развиваться в сфере электронной коммерции. Помочь им занять большую долю рынка.

Предложение: аудит производства на возможность выхода на маркетплейсы.



ИНТЕНСИВ

**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Телефон +7 (985)279-59-48, +7 (909)697-73-41

email artyom.bubnoff@gmail.com

Olga.bzhanya@yandex.ru