

Российское ПО на основе мирового опыта

Коробочное решение для запуска интернет-магазинов и нишевых маркетплейсов

с встроенным CRM-модулем, платежами и логистикой



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации программы для ЭВМ

№ 2021619539

Платформа маркетплейса товаров и сервисов
iWENGO.Market

Правообладатель: **Общество с ограниченной
ответственностью "Айвенго" (RU)**

Автор(ы): **Гордон Юлиана Сергеевна (RU)**



Заявка № 2021618861

Дата поступления **10 июня 2021 г.**

Дата государственной регистрации

в Реестре программ для ЭВМ **10 июня 2021 г.**

Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

документ подписан электронной подписью
Сертификат 0x02A5CFB5C0B7ACF59A4A6A2F0B092E9A118
Владелец **Ивлиев Григорий Петрович**
Действителен с 15.01.2021 по 15.01.2035

Г.П. Ивлиев

iWENGO MARKET

Поиск

Реестровые записи 1

Заявления 1

Исключенные из реестра 0

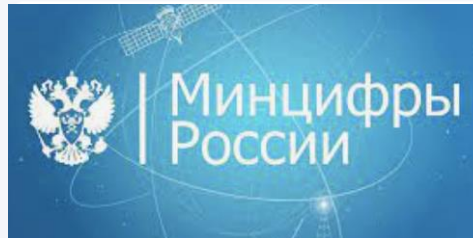
Наименование

Правообладатель / Производитель

Классы ПО/ПАК

Дата включения в
реестр

№ реестровой
записи



Общество с ограниченной
ответственностью "Айвенго"

12.09

Программное обеспечение для решения
отраслевых задач в области торговли

27.11.2023

20291

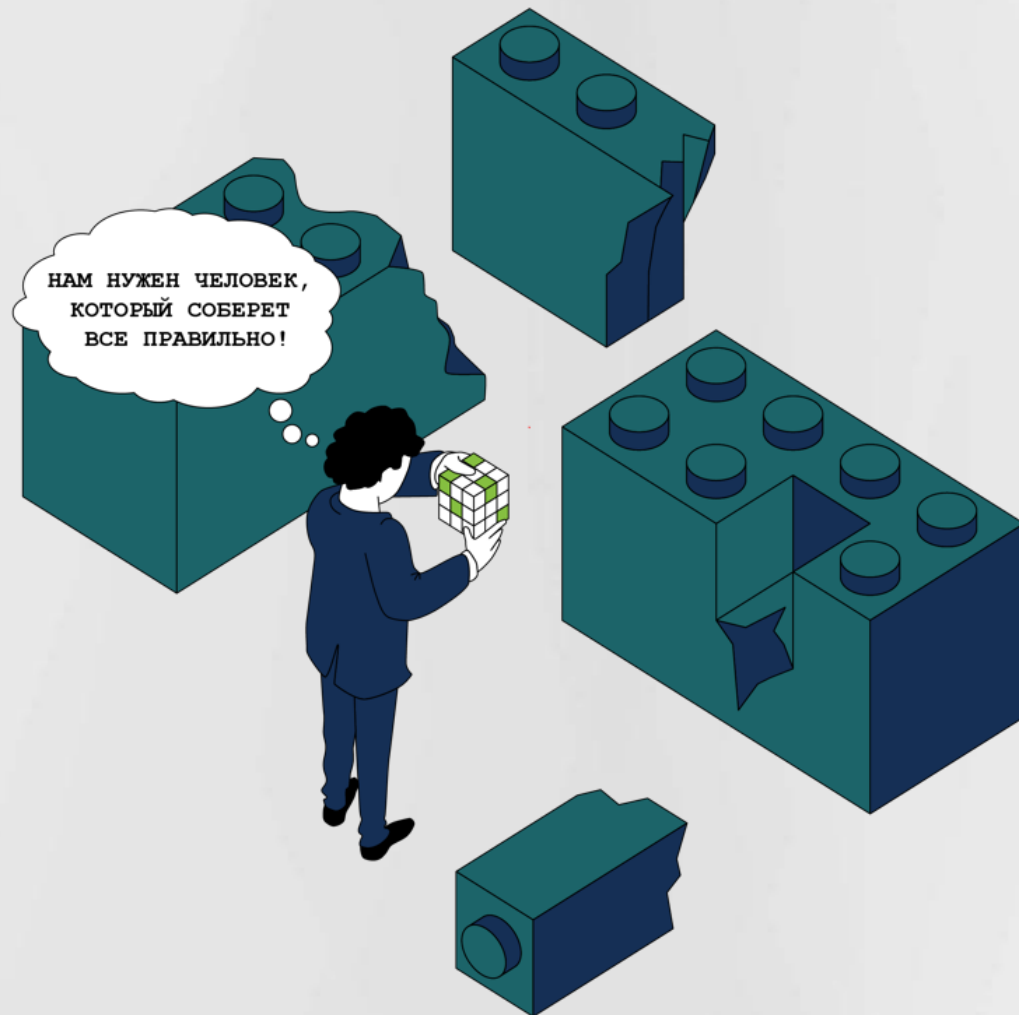
09.09

Средства управления отношениями с клиентами
(CRM)

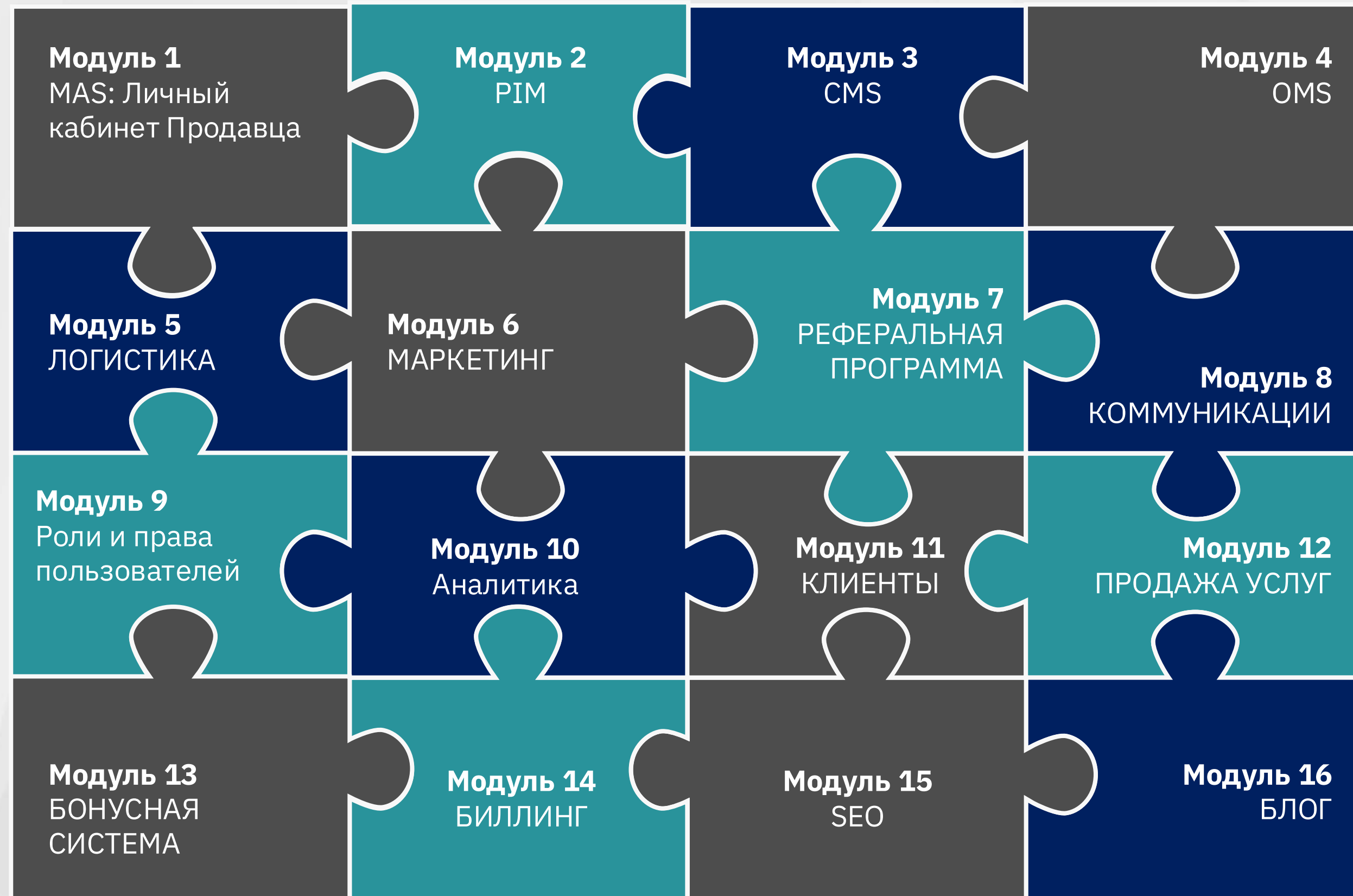
09.12

Средства электронной коммерции (ecommerce
platform)

- 01 Коробочная ИТ-система для запуска интернет-магазинов и маркетплейсов под ключ в срок 2- 4 недели состоит из 16 модулей, которые закрывают все ключевые бизнес-процессы E-commerce.
- 02 Личный кабинет продавца позволяет быстро подключать поставщиков товаров, Модуль биллинга позволяет гибко управлять комиссией по товарным категориям / брендам / товарам / селлерам.
- 03 Платформа имеет мощные инструменты CRM-маркетинга — Бонусная программа, Скидки, Промокоды, Подарочные сертификаты
- 04 Платформа содержит инновационный модуль Реферального Маркетинга для подключения к маркетплейсу блогеров, инфлюенсеров, бренд-амбассадоров и заработка через продвижение товаров.
- 05 Встроены платежи, логистики, есть интеграции с 1С и мой склад. Есть API для интеграций с внешними сервисами. База знаний содержит техническую и пользовательскую документацию.
- 06 iWENGO.Market –универсальный конструктор: на коробочном функционале можно запустить интернет-магазин или нишевый маркетплейс, сегменты B2B и B2C, для товаров и для услуг.
- 07 Доступны 3 вида лицензий, как с закрытым, так и открытым кодом –под будущую доработку кастомизацию. Есть команда ИТ-разработки и партнеры –ведущие ИТ-интеграторы России;



ПО собирается как пазл со всеми бизнес-процессами. ПО разработано практиками E-commerce. В решении продумано то, что сэкономит бизнесу тысячи человеко-часов работ и бюджеты



ВИТРИНА-КОНСТРУКТОР

MAS
Личный кабинет продавца

ВНЕШНИЕ ИНТЕГРАЦИИ

MMS
Административный модуль

Интеграция продавцов: ручная, Excel, API

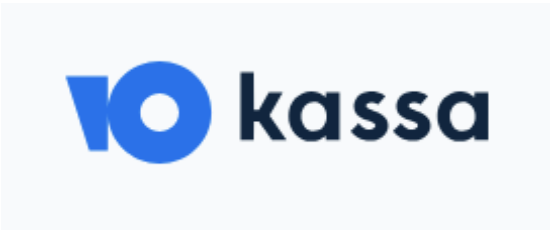
- Товары, цены, остатки
- Мультисклады
- Сборка, упаковка, отгрузка заказов
- Маркетинговые инструменты
- Биллинговая система комиссии
- Аналитика продаж: дашборды
- Отчеты и документооборот
- Коммуникации с Маркетплейсом

- API с WMS: 1C-11.8, Мой Склад
- ApiShip: 20 служб доставки
- Онлайн-Платежи Юкасса
- Поиск ELASTIC search
- Система товарных рекомендаций Retail Rocket
- Мессенджер Live Text
- SMS-нотификации SMS-centre

- | | |
|----------------|----------------------|
| МОДУЛЬ CMS | ЛОГИСТИКА |
| МОДУЛЬ PIM | МОДУЛЬ OMS |
| КЛИЕНТЫ | МАРКЕТИНГ |
| МОДУЛЬ ОТЧЕТЫ | ПРОГРАММА ЛОЛЬНОСТИ |
| МОДУЛЬ БИЛЛИНГ | РЕФЕРАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ |
| МОДУЛЬ УСЛУГИ | ЦИФРОВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ |
| МОДУЛЬ ОТЗЫВЫ | МОДУЛЬ КОММУНИКАЦИИ |
| МОДУЛЬ SEO | |
| МОДУЛЬ UGC | |



APISHIP
+ еще 20 служб доставки



Юкаска
Сервис для приема платежей



DaData
Сервис автоматической проверки и исправления контактных данных



SMSЦентр
Сервис смс нотификаций пользователям для входа на маркетплейс и покупок



YandexCloud
Облачное s3 хранилище



Sentry
Сервис по чтению логов системы



Aplaut
Сервис для работы с отзывами клиентов



Livetex
Сервис для омниканальной коммуникации с клиентом на сайте



Retailrocket
Сервис персональных рекомендаций

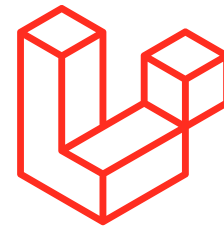


Frisbuy
Платформа по работе с UGC контентом



PHP

Самый популярный язык программирования для быстрой разработки проектов



Laravel

Мощный фреймворк для разработки веб-приложений



VUE

Современный и популярный фреймворк для быстрой разработки мобильных приложений



PostgreSQL

БД Enterprise уровня с большими возможностями масштабирования



Redis

InMemory хранилище сессий и других данных



Elastic Search

Поисковая машина и хранилище для быстрого доступа к данным



Docker

Платформа контейнеризации приложений



Kubernetes

Платформа оркестрации и управления кластером

1

Функционал платформы готов, чтобы запустить не просто MVP, а **работающий бизнес** с платежами и логистикой и маркетингом

2

Встроенная платформа **CRM-маркетинга** и реферальная программа

3

Продает не только товары, но и услуги и **цифровые продукты**

4

Подходит для **B2C и B2B сегментов**

5

Срок запуска: 2-4 недели

6

Актуальный **технологический стек** и вся документация в наличии

7

Гибкое ценообразование: Лицензии для разных типов бизнеса

На рынке 3 основных ИТ-решения, которое можно назвать **готовым к эксплуатации ПО маркетплейса**

CS CART	AGORA	iWENGO.Market
 Готовое решение, 6-10 недель на внедрение, считается устаревшим решением, не содержит и 50% функционала LENNUF (биллинговая система комиссионных ставок, CMS-конструктор и т.п.)	 Может стать основой, но нужна доработка И 6-9 месяцев на внедрение Нет готовой к запуску «завтра» платформы	• 100% готовность: гарантия запуска маркетплейса из коробки за 2 недели. • 80% функционала универсально и подходит любому рыночному сегменту. • Доступная цена. • По части маркетингового функционала нет аналогов на рынке. • Технологический стек более современный, чем у конкурентов • Внедрена вся инфраструктура E-commerce, всё готово для роста и масштабирования. • Вместе с ПО делаем консалтинг и сопровождение по запуску бизнеса.

CMS-МОДУЛЬ

- Продвинутой конструктор лендингов / без верстки и разработки
- Набор виджетов для управления баннерами / промо-предложениями на веб-витрине, с гибкими сценариями настройки визуальных блоков
- Интерфейс управления разделами веб-витрины без навыков разработки
- SEO-модуль
- Блог
- Видео-модуль
- Reels

МАРКЕТИНГ-ПЛАТФОРМА

- Бонусная программа
- Модуль скидок по более чем 20-ти сценариям
- Промокоды
- Бандлы
- Подарочные сертификаты

МОДУЛЬ ПРОДАЖИ УСЛУГ

- 2 Корзины и 2 чек-аута: Товары и Услуги
- Продажа онлайн-консультаций
- Продажа билетов на мероприятия
- Гибкая настройка и сборка услуг
- Возможность кастомизировать

РЕФЕРАЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

- Заработок для тысяч реферальных партнеров, блогеров, бренд-амбассадоров и инфлюенсеров
- 5 видов биллинга вознаграждения / 3 вида сегментации партнеров
- Продвинутой система начисления вознаграждения по гибким алгоритмам
- Мгновенный вывод средств на карту или расчетный счет
- Сделан по международным MLM-стандартам (мы не нашли подобных аналогов на рынке)

ВЫВОД

Вы приобретаете не просто ИТ-
решение, а готовую
технологически выстроенную
бизнес-модель E-commerce



Клиенты и кейсы внедрения



НАШ ОПЫТ В РАБОТЕ С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ

iWENGO MARKET

Опыт топ-менеджмента



Опыт создания маркетплейсов с нуля



Опыт обучения



Опыт запуска на нашем ПО





Личный кабинет продавца для компании Leroy Merlin

МЕРЧАНТЫ

ТОВАРЫ

ОТЧЁТЫ

ОБУЧЕНИЕ

КОМИССИЯ

СВЯЗКИ

108083
вне
маркета

ПРОВЕРКА
9254
без
номенклатуры

162277
отклонены

1987
матчатся

275
на
сертификации

1085892
на
обогащение

К ПУБЛИКАЦИИ
3797
ждут выхода на
МП

ПРОДАЮТСЯ
821662
на
маркете

СНЯТЫ С ПРОДАЖИ
988360
не в
продаже

806271
в архиве

АО Завод ЭЛЕТЕХ

Осталось 1644

СЛЕДУЮЩИЙ МЕРЧАНТ >

Тип товара ▲	Бренд ▲	Наименование ▲	Артикул ▲	LM-код ▲	Изменён ▲	Статус	XLSX
Настенный светильник (под лампу)	Завод ЭЛЕТЕХ	НББ 01 Светильник настенный "Карелия" 230x180x68 матовый/сосна	1005206009	—	26 апр. 2023, 9:30	на матчинге	>
Настенный светильник (под лампу)	Завод ЭЛЕТЕХ	НББ 01 Светильник настенный "Карелия" 230x180x68 матовый с декором/венге	1005206010	—	26 апр. 2023, 9:30	на матчинге	>
Ваза	ЗАВОД ЭЛЕТЕХ	Ваза стеклянная "Луана", h 20 см белая	4840157793_	91854645	27 авг. 2024, 15:09	на обогащении	>
Ваза	ЗАВОД ЭЛЕТЕХ	Ваза стеклянная "Ханна", h 19 см,бирюзовая	4840158304_	91854646	27 авг. 2024, 15:09	на обогащении	>
Ваза	ЗАВОД ЭЛЕТЕХ	Ваза стеклянная "Ханна", коньячная	4840157377_	91854647	27 авг. 2024, 15:09	на обогащении	>
Ваза	ЗАВОД ЭЛЕТЕХ	Ваза стеклянная "Ханна", h 19 см,серая	4840158245_	91854648	27 авг. 2024, 15:09	на обогащении	>
Люстра или подвес (под лампу)	ЗАВОД ЭЛЕТЕХ	Люстра потолочная "Ирис", 6x60	1005405425	91989830	8 окт. 2024, 1:09	на обогащении	>

МЕРЧАНТ
АО Завод ЭЛЕТЕХ

МАСТЕР ДАННЫЕ

Модель —

Серия/Коллекция —

Штрихкод 4680214044494

GUID 5c3ed9db-a73f-11e5-b97a-001e672703cf

Длина, ширина, высота, мм 240 × 190 × 98

Вес в упаковке, кг 0.8

Страна-производитель Россия

Гарантия, лет 1

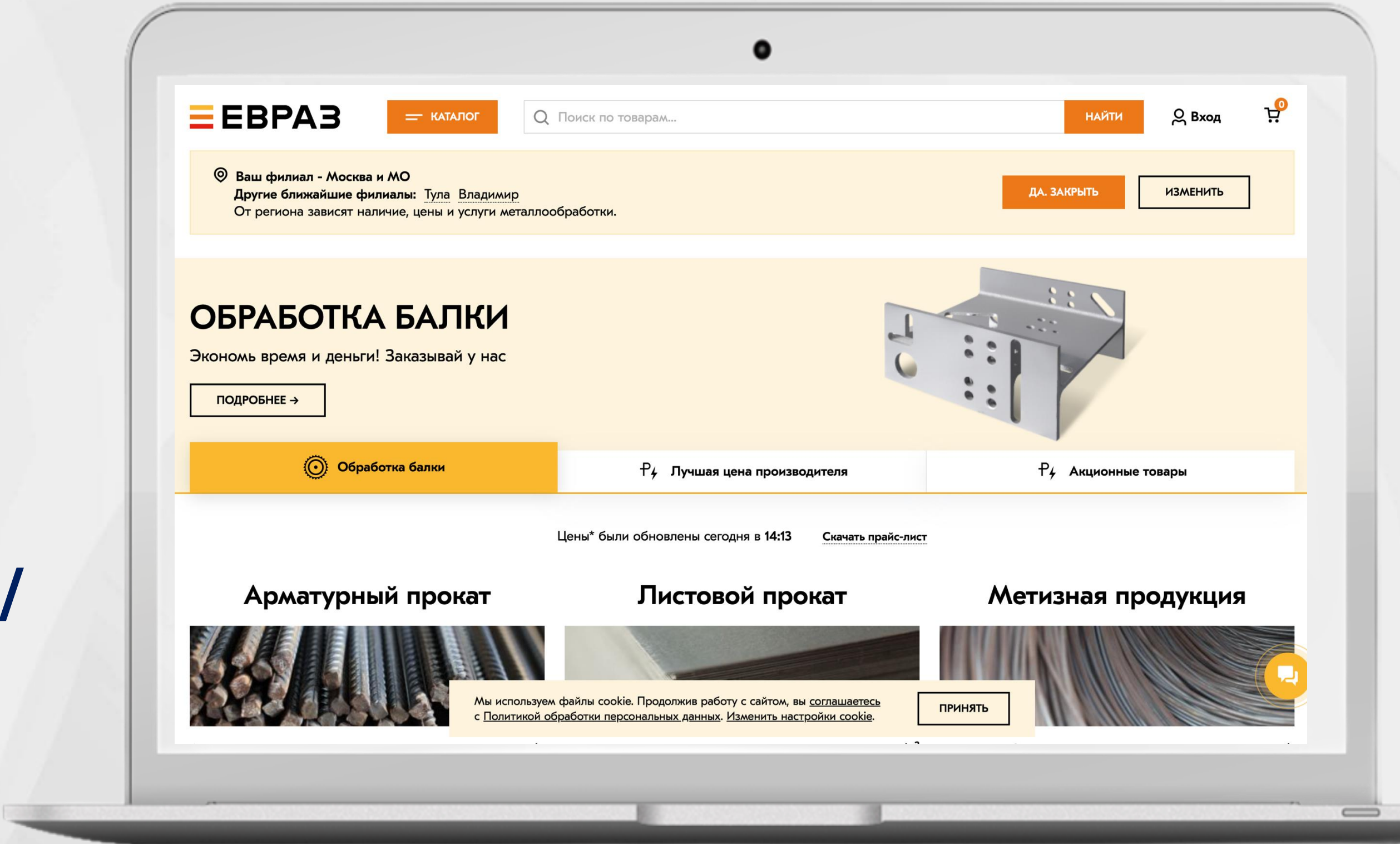
Код ТН ВЭД 9405190032

НДС 20%



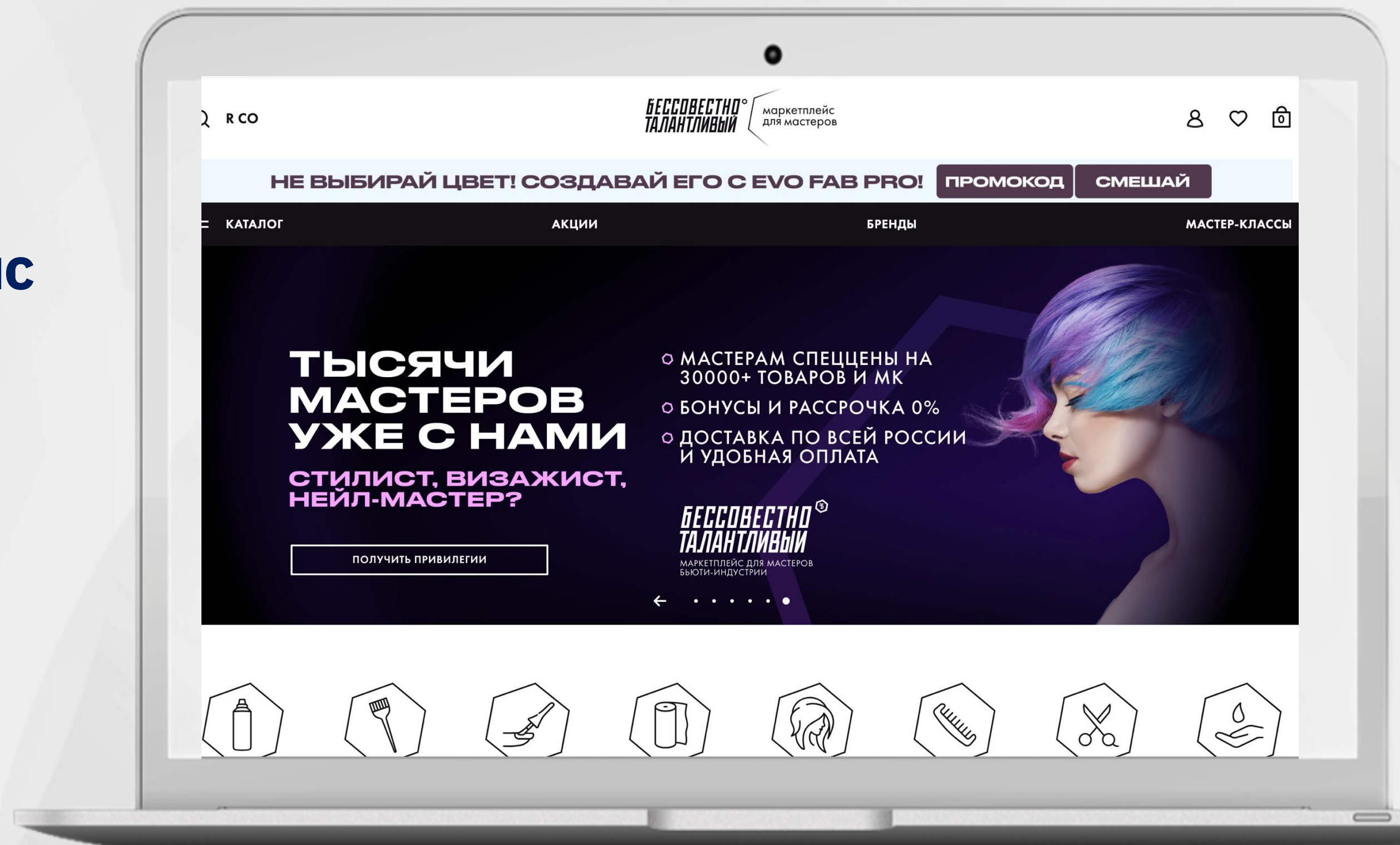
Разработка СДМ и ЛК для Евраз Маркет

 <https://evraz.market/>



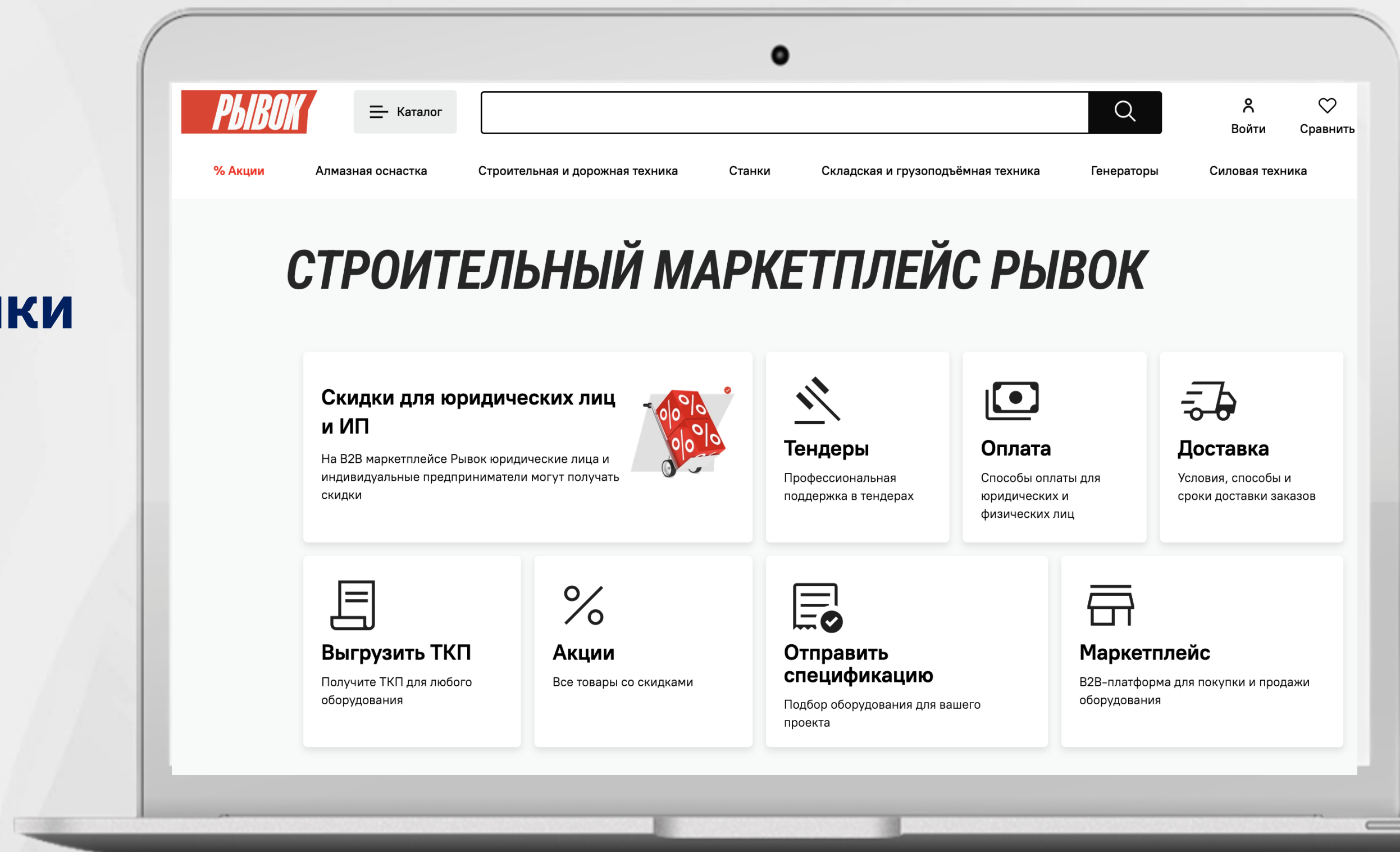
Нишевый маркетплейс товаров и услуг для профессионалов индустрии красоты

 <https://ibt.ru/>



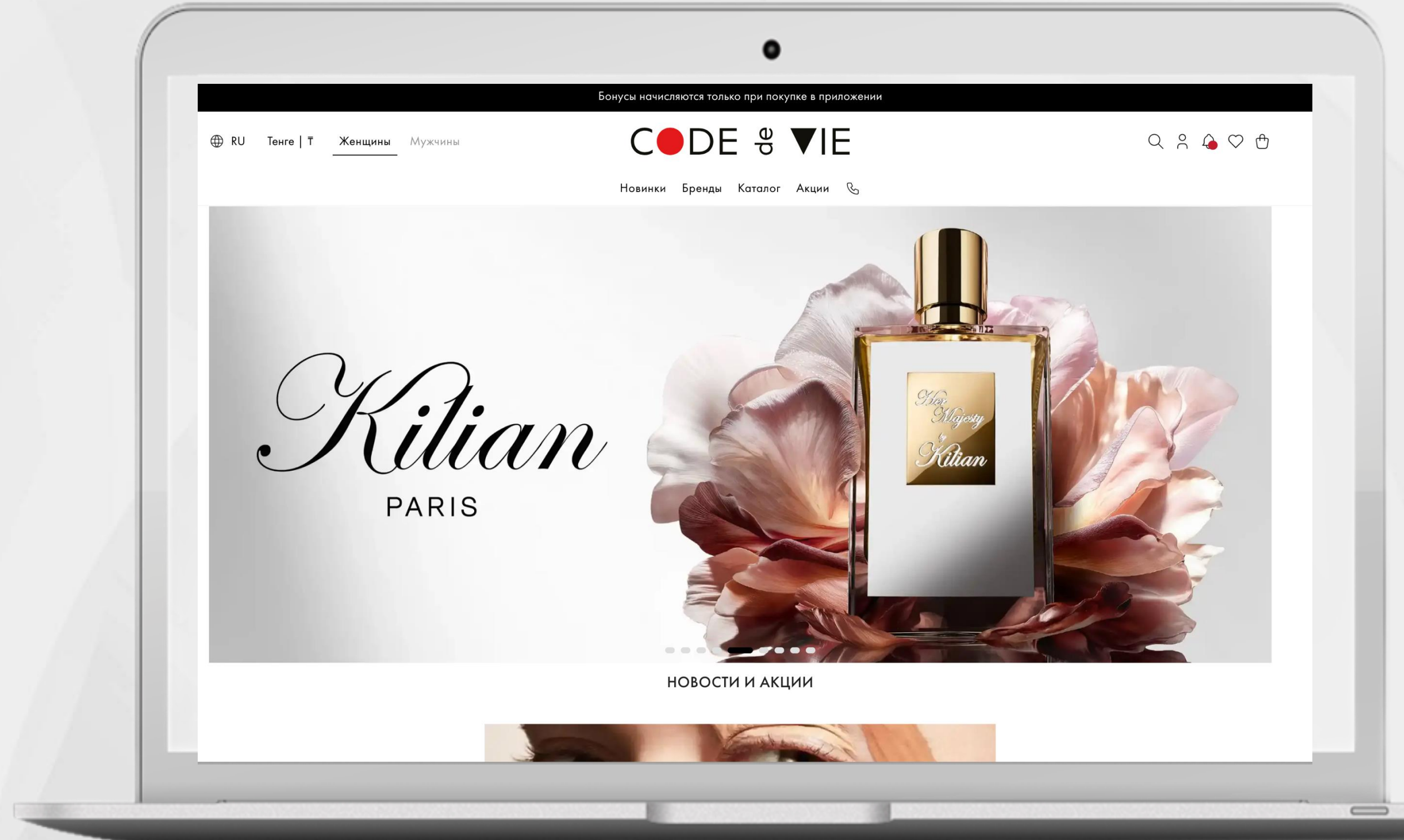
В2В маркетплейс строительной техники и промышленного оборудования

 <https://ryvok.ru/>



Маркетплейс косметики в Казахстане

 <https://cdv.kz/>



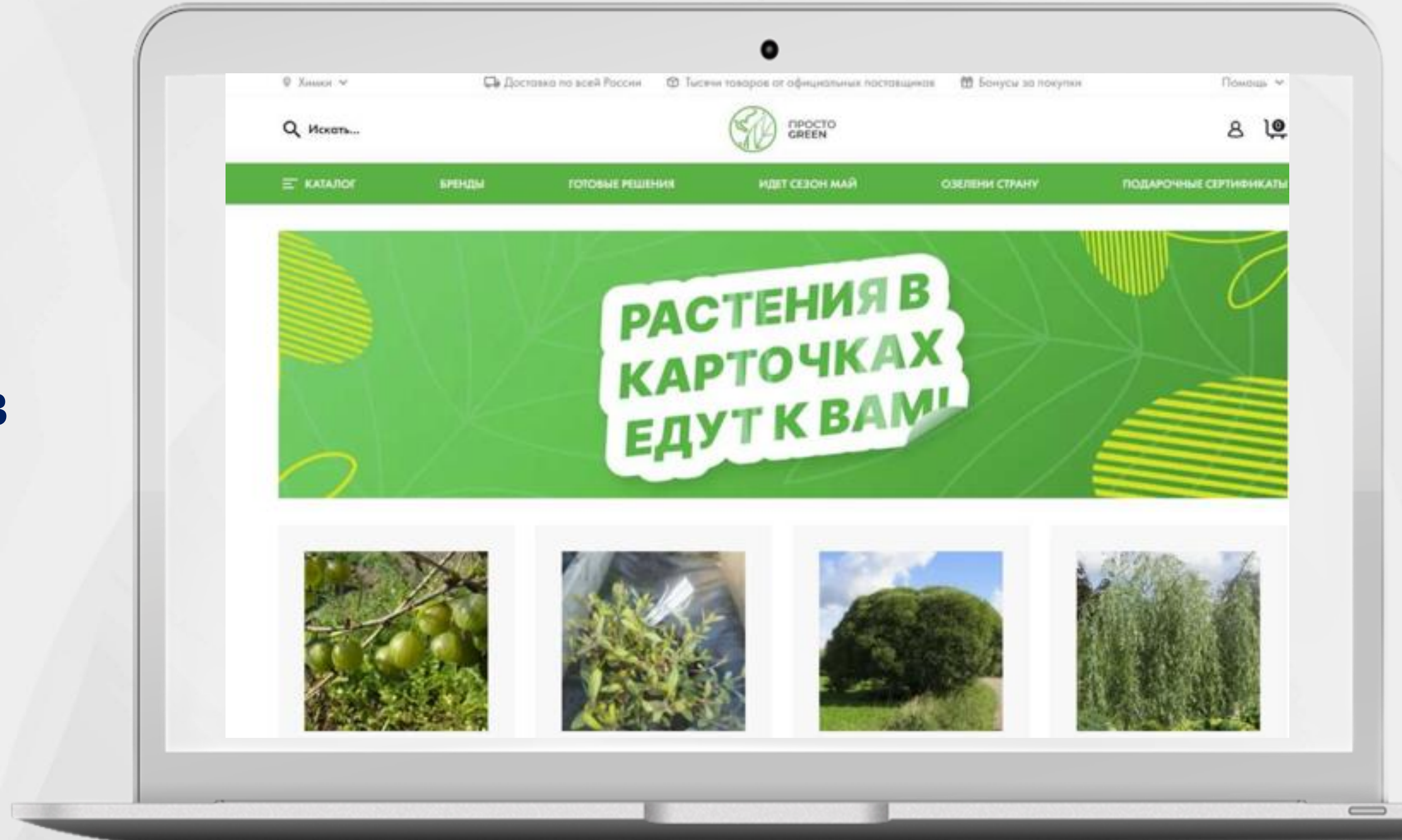
Медицинский B2B маркетплейс



<https://emed.market/>

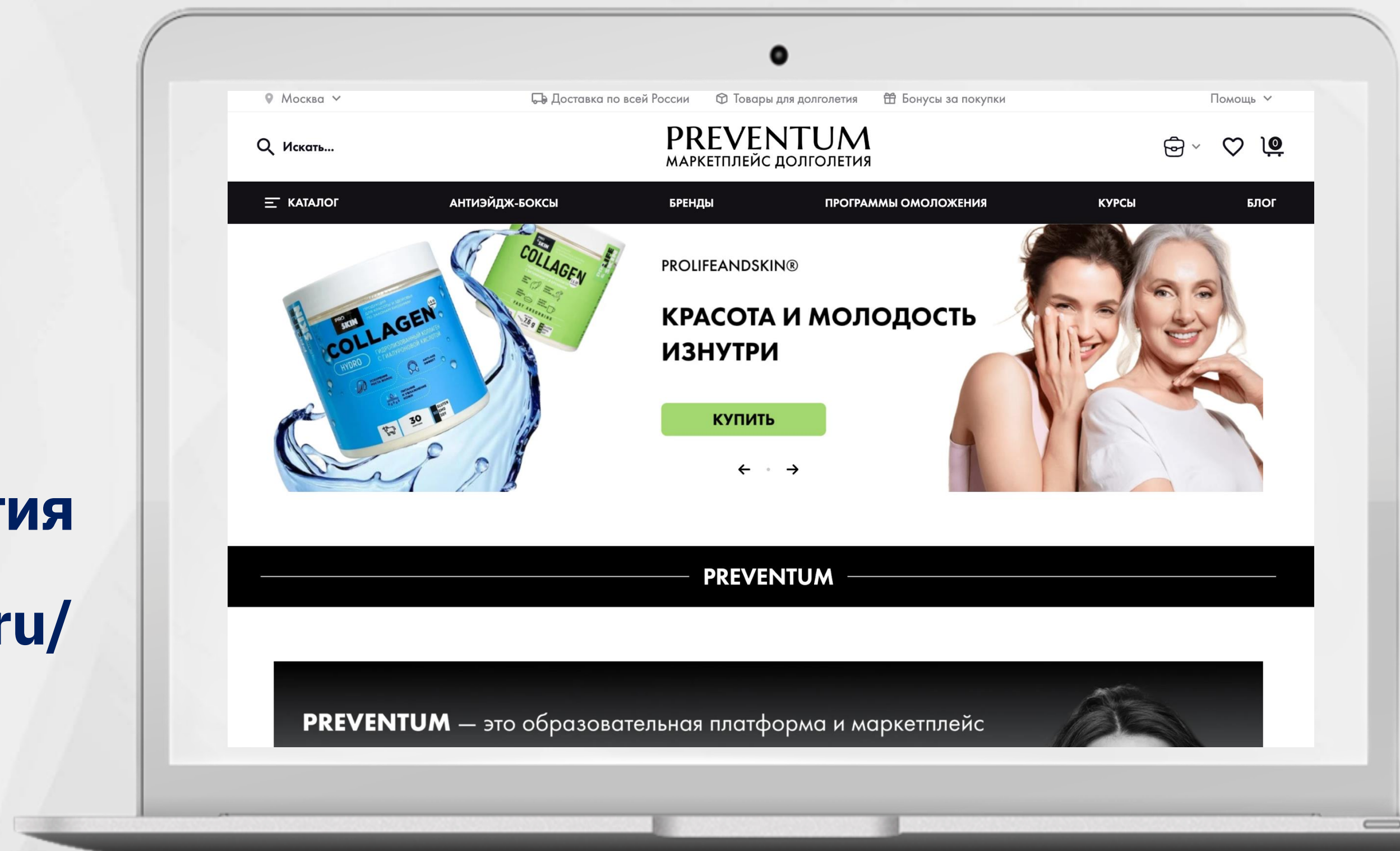


Интернет-магазин по продаже саженцев и инвентаря для сада



Маркетплейс долголетия

 <https://preventum.ru/>

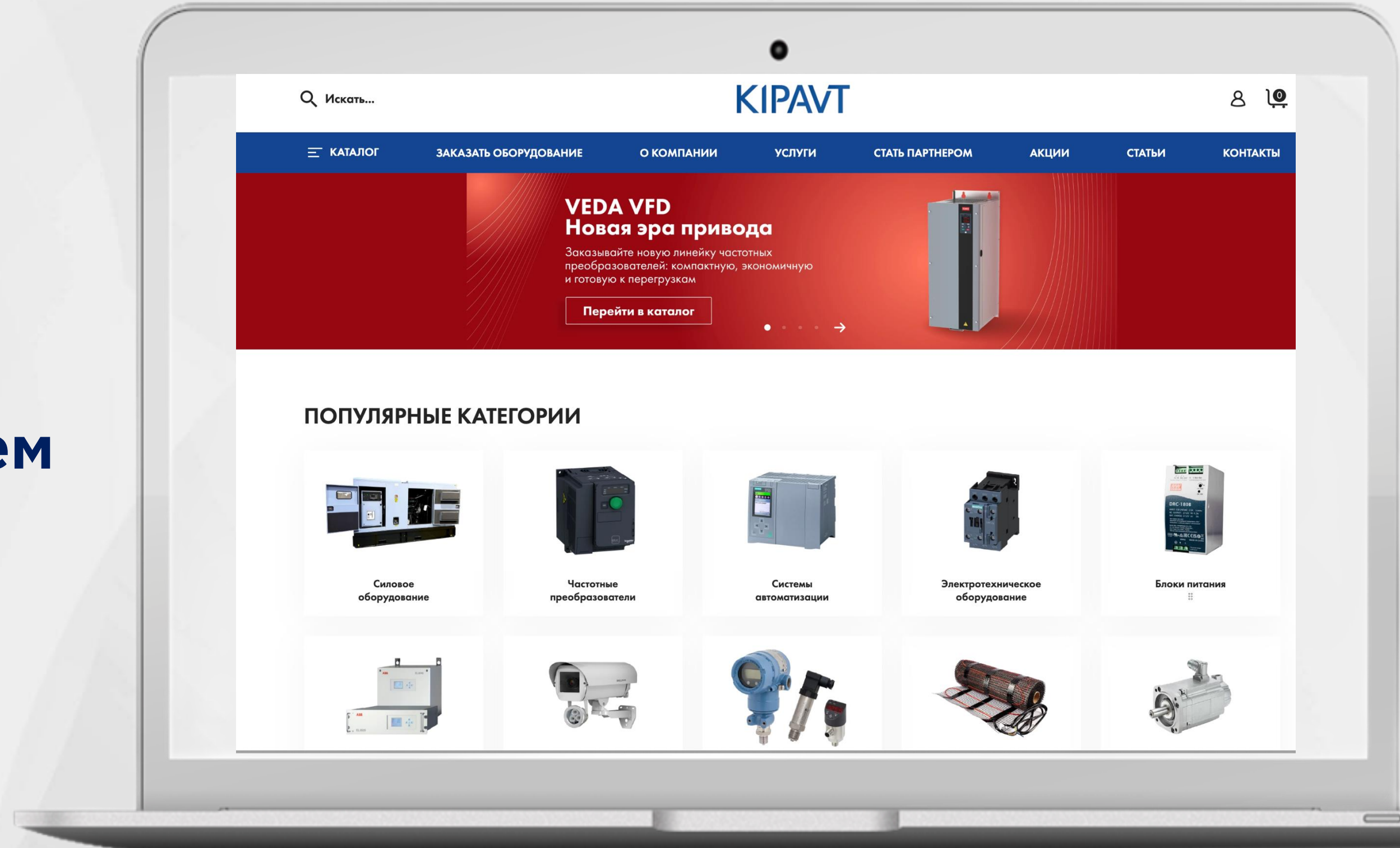


**Маркетплейс товаров
и услуг
для мотоспорта BEED**



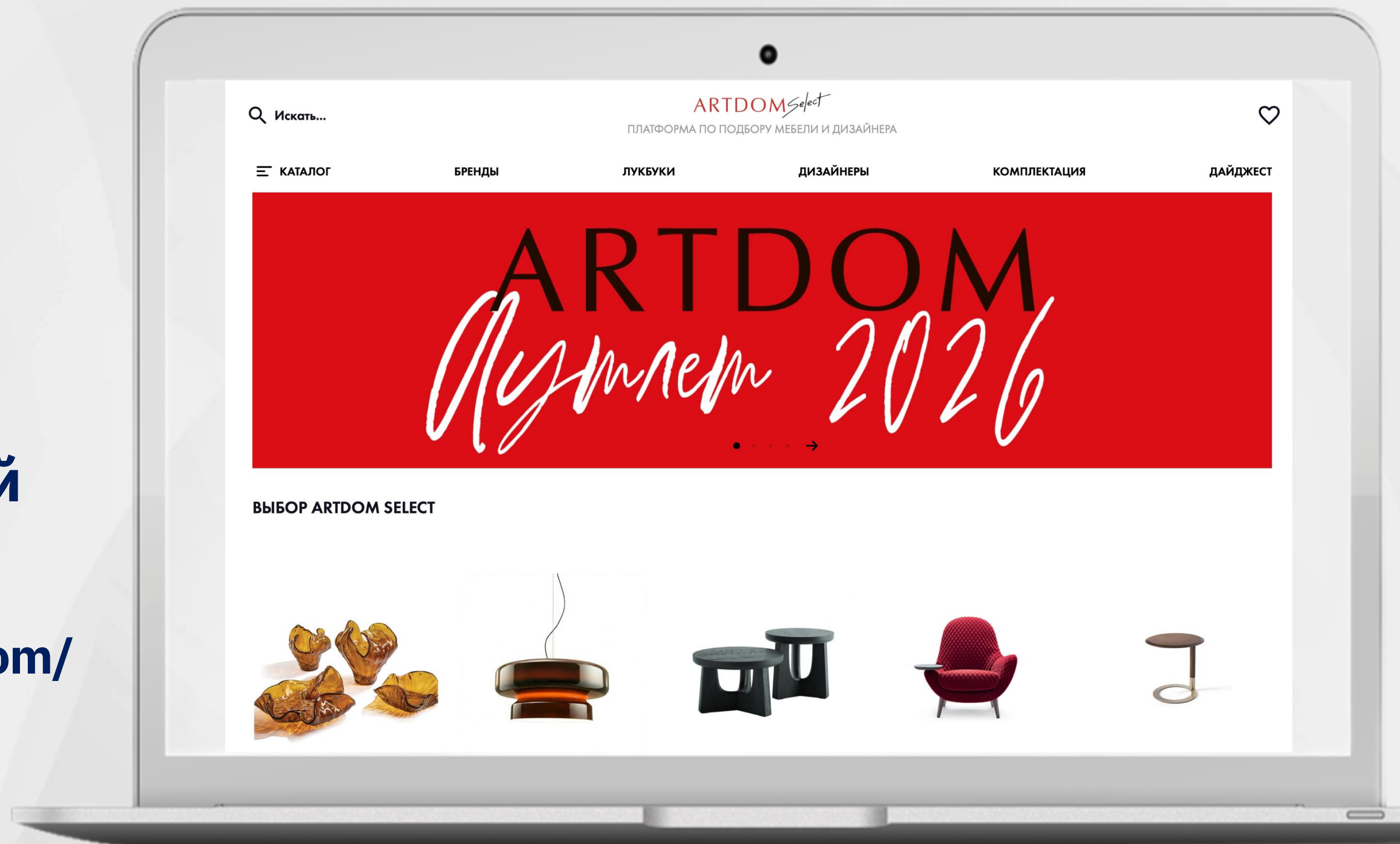
В2В Маркетплейс промышленного оборудования и систем автоматизации

 <https://kipavt.ru/>

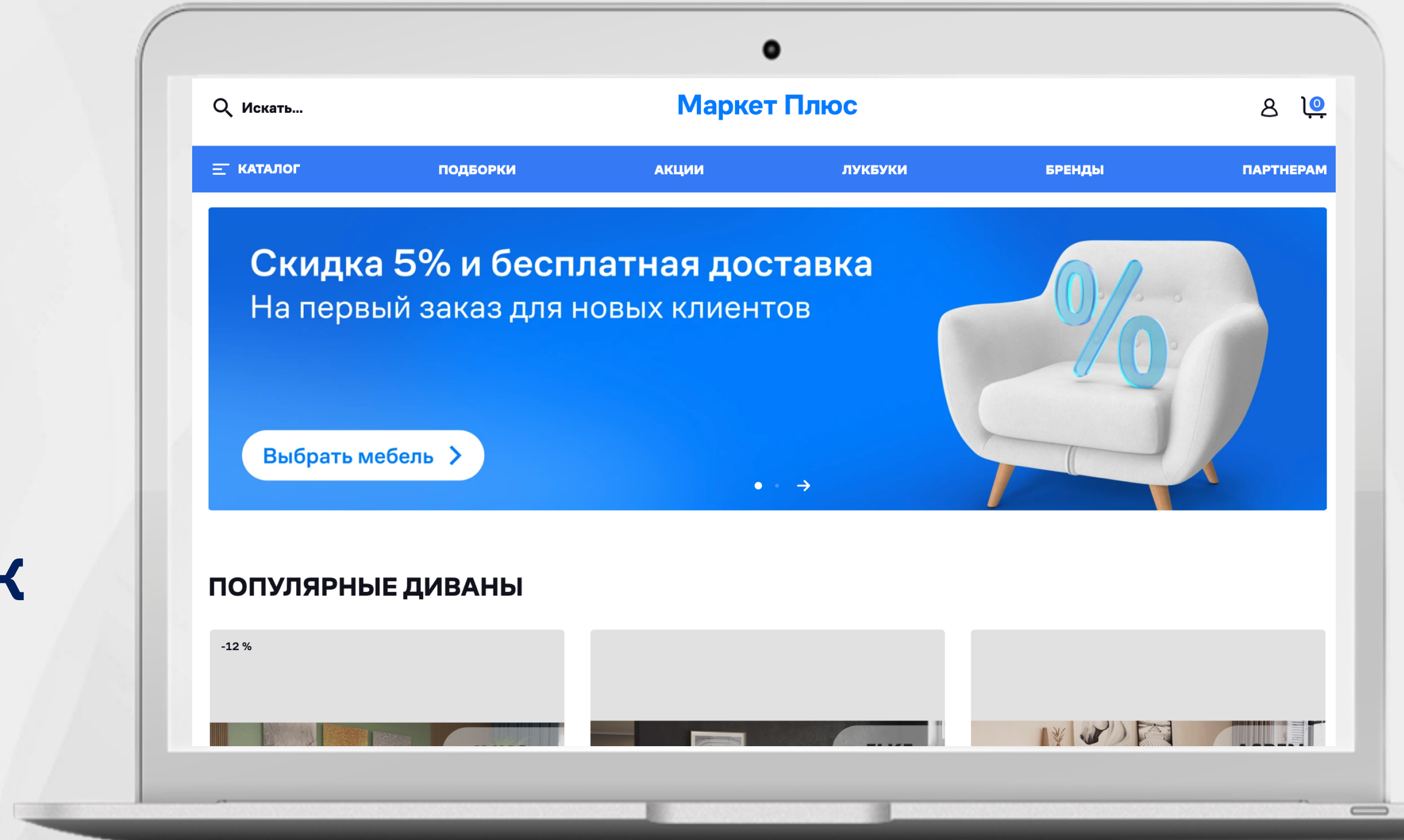


Маркетплейс интерьерных решений

 <https://select.artdom.com/>



Маркетплейс для покупателей квартир ГК САМОЛЕТ



Прайс-лист

ВИДЫ И СТОИМОСТЬ ЛИЦЕНЗИЙ

iWENGO MARKET

	Виды и характеристики лицензий	SaaS	Smart	Enterprise
1	Территория	Россия	Россия и СНГ	Весь мир
2	Функциональность (модули)	Все	Все	Все
3	Возможность кастомизации исходного кода Лицензиатом	Нет	Нет	Да
4	Стоимость лицензии	290 000 руб.	1 200 000 руб.	2 900 000 руб.
5	Повышение класса лицензии с доплатой разницы стоимости	Да	Да	Не применимо
6	Стоимость услуги разворачивания ПО, настройки Функционала, тестирования и обучения работе с ПО	90 000 руб.	190 000 руб.	390 000 руб.
7	Срок разворачивания ПО в рамках данной лицензии на серверах	До 7 дней	До 15 дней	До 20 дней
8	Срок действия лицензии	Бессрочно	1 год	1 год
9	Годовая плата за продление действия лицензии	Отсутствует	5 % от стоимости Лицензии	5 % от стоимости лицензии
10	Ежемесячная абонентская плата за использование ПО	75 000 руб.	Отсутствует	Отсутствует
11	Ежемесячная плата за использование сервера	17 000 руб.	По требованию	По требованию
12	Доступ к Базе знаний	Бесплатно, бессрочно	Бесплатно, бессрочно	Бесплатно, бессрочно
13	Срок бесплатного Багфиксинга	Бессрочно	40 дней	50 дней
14	Размещение ПО в ИТ-инфраструктуре заказчика и интеграции с внутренними ИТ-системами	Нет	Да	Да
15	Техническая поддержка и обновления коробочного функционала ПО	Бесплатно	1 месяц бесплатно, затем 35 000 руб. / месяц	1 месяц бесплатно, затем 75 000 руб. / месяц

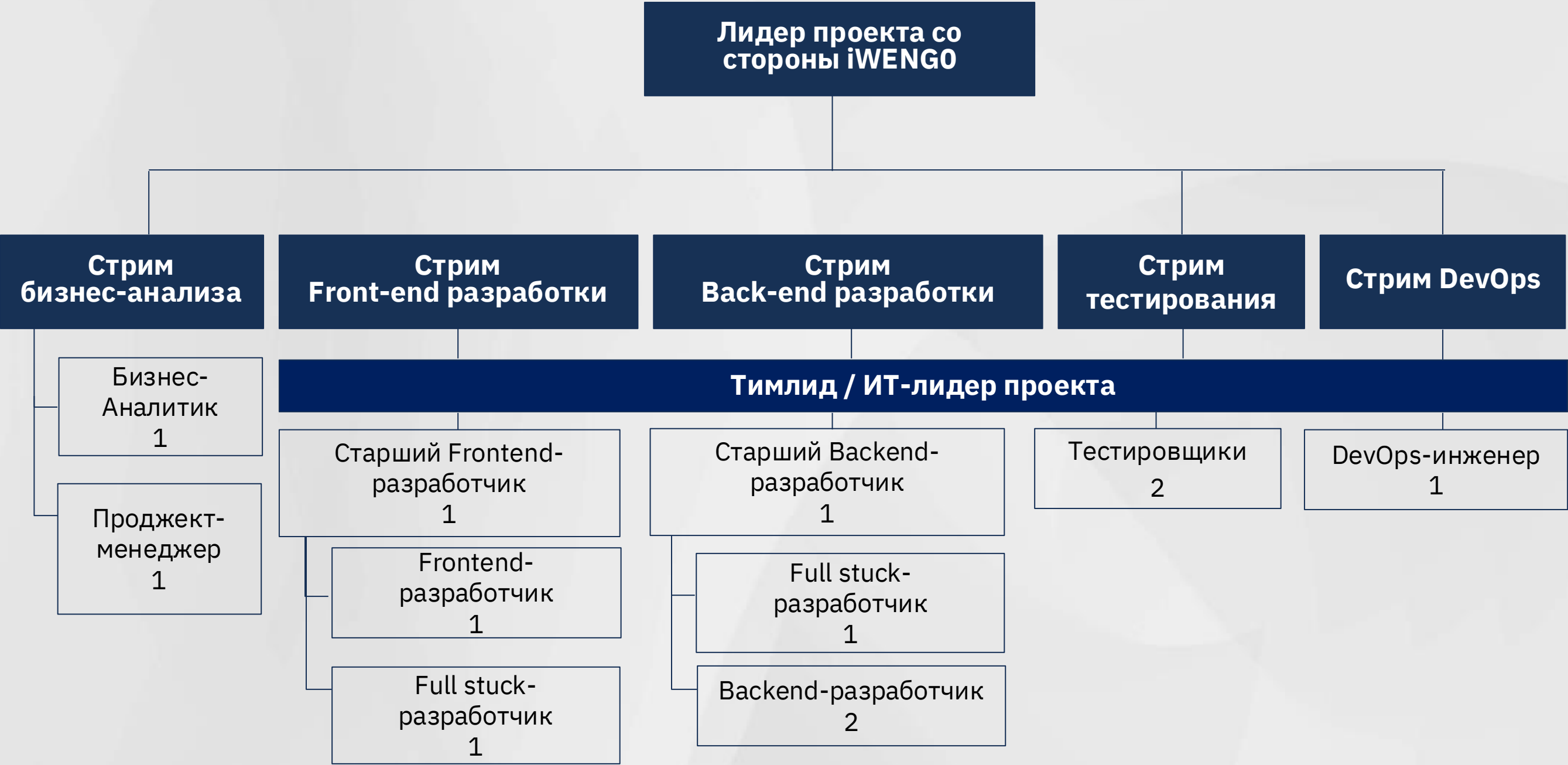
- «Коробочная» версия разворачивается на стандартизированной серверной архитектуре за 1 рабочую неделю.
- В наличии вся техническая документация, создана База знаний по коду и продукту.
- Есть пользовательские инструкции и учебный канал.
- Проводим погружение и обучение команды заказчика.
- Выделяем тим-лида и проджекта.
- Работает Helpdesk: Линия поддержки /баг-фиксинга / релизов функционала.
- Делаем консалтинг по маркетплейсам для разных сегментов.

Кастомизация выполняется по рыночным ставкам Time & Material за 1 человеко-час:

Project Manager	4900₽
Senior Business Analyst	5500₽
Middle Business Analyst	4500₽
Team Lead	6500₽
Secure SDLC analyst	4500₽
Senior Back-end Developer	5500₽
Middle Back-end Developer	5000₽
Senior Front-end Developer	5000₽
Middle Front-end Developer	4100₽
Senior DevOps	6500₽
Middle DevOps	5500₽
Senior QA	3800₽
Middle QA	2800₽
Web-Designer UX/UI	4500₽
Solution-Архитектор	6500₽
Тестировщик	3000₽
Специалист по настройке 1С	5000₽

Расценки приведены для ориентира по среднерыночным ставкам на 2026 год без учета применимых налогов.

Индивидуальные расценки для проекта рассчитываются по индивидуальному запросу на основе персонального коммерческого предложения для конкретного проекта.



ИТ-интеграторы –партнеры по интеграции и кастомизации

QLAB

AWG

 masterdata

simtech
group



**Юлиана Гордон,
Ген.директор**

+7 906 093-44-63

go@iwengo.ru



**Алексей Савельев,
Проджект-менеджер**

+7 937 572-42-22

savelev@iwengo.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО БИЗНЕС-МОДЕЛИ МАРКЕТПЛЕЙС



ТРЕНД РЫНКА E-COMMERCE: МАРКЕТПЛЕТИЗАЦИЯ

iWENGO MARKET

La Redoute

Франция



Argos

Великобритания



konga.com

Нигерия



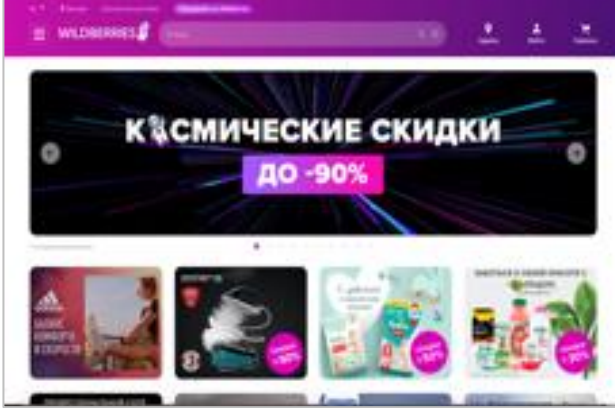
tokopedia

Индонезия



WILDBERRIES

Россия



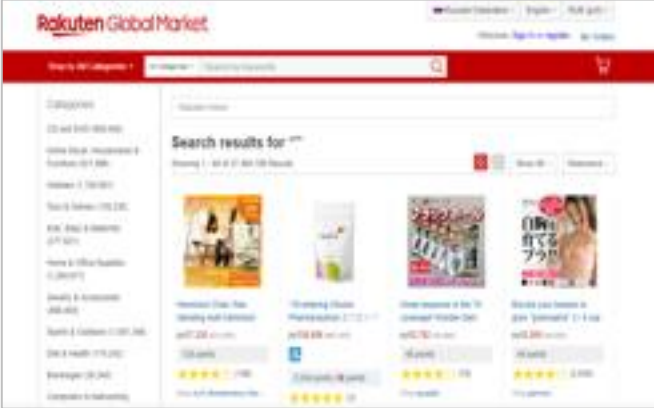
Allyouneed

Германия



Rakuten

Япония / Франция



Submarino

Бразилия



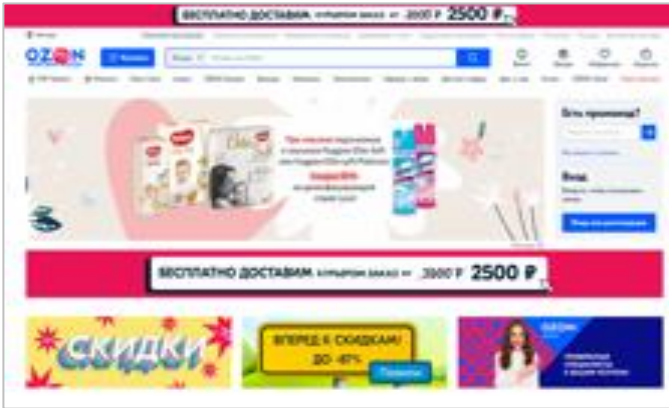
Flipkart

Индия



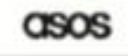
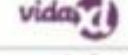
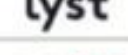
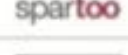
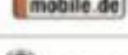
OZON

Россия



В Европе > 200 нишевых маркетплейсов, в Китае >1000 нишевых маркетплейсов, в среднем 300 в каждой провинции.

Россия повторяет один из сценариев — европейский или китайский

	Company		Country		Category	Sector	TOP500 eRank
1	Zalando 		Germany 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	1
2	Fruugo 		United Kingdom 		Pure Player	 Mass Merchant	34
3	Asos 		United Kingdom 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	35
4	Farfetch 		United Kingdom 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	39
5	Carrefour 		France 		Multichannel Retailer	 Mass Merchant	60
6	Spreadshirt 		Germany 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	67
7	Helloprint 		The Netherlands 		Pure Player	 Home - Garden - DIY	83
8	VidaXL 		The Netherlands 		Pure Player	 Home - Garden - DIY	111
9	iamfy 		Germany 		Pure Player	 Home - Garden - DIY	122
10	Vestiaire Collective		France 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	148
11	Deliveroo 		United Kingdom 		Pure Player	 Food - Drinks	151
12	Fnac 		France 		Multichannel Retailer	 Consumer Electronics	152
13	Lyst 		United Kingdom 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	178
14	Spartoo 		France 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	202
15	Mobile 		Germany 		Pure Player	 Car & Accessories	265
16	Coolshop 		Denmark 		Pure Player	 Mass Merchant	370
17	Momox 		Germany 		Pure Player	 Books - Magazines	391
18	Pixmania 		France 		Pure Player	 Consumer Electronics	408
19	Videdressing 		France 		Pure Player	 Fashion - Jewelry - Baby	441
20	Promofarma 		Spain 		Pure Player	 Personal Care	467

100-300 нишевых маркетплейсов в России в следующие 3-5 лет ?

Е-commerce «маркетплейтизируется» во всех сегментах — **НИШЕВЫЕ** маркетплейсы продолжают появляться и успешно конкурируют с глобальными игроками.

По прогнозам экспертов, в ближайшие 5 лет в России появится ~30-50 нишевых маркетплейсов крупных российских ритейлеров, E-grocery, Фарма и в промышленном B2B сегменте



ГЛОБАЛЬНЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ	НИШЕВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ B2C	НИШЕВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ B2B	ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ	АГРЕГАТОРЫ, СЕРВИСЫ БЫСТРОЙ ДОСТАВКИ
     	       	            	   	     

**КАК НА ЭТОМ МОЖНО
ЗАРАБОТАТЬ**

БЕНЧМАРК

Mirakl, европейская ИТ-платформа для создания нишевых маркетплейсов показала рост с нуля до 3,1 млрд \$ транзакций.

Даже на очень зрелом рынке Западной и Восточной Европы в уже давно сформированной экосистеме E-commerce с сильным лидерством Amazon, eBAY с 2017 по 2022 год появились 260 нишевых маркетплейсов.

Рост 110% год к году

Драйвер роста — нишевая маркетплейсизация крупного и среднего ОФЛАЙН-ритейла.

У нас есть гипотеза, что Россия повторит этот сценарий.

Mirakl raises \$300 million for its marketplace platform

Romain Dillet @romaindillet / 8:00 PM GMT+3 • September 22, 2020

Comment



Image Credits: Unsplash/David Clarke

French startup **Mirakl** has raised a \$300 million funding round at a \$1.5 billion valuation — the company is now a unicorn. Mirakl helps you launch and manage a marketplace on your e-commerce website. Many customers also rely on Mirakl-

PRESS RELEASE

Mirakl Achieves Record 110% Year-over-Year GMV Growth, With Over \$3.1B Transacted on Mirakl-Powered Marketplaces

January 28, 2021

PARIS, BOSTON, LONDON, MUNICH, BARCELONA, SÃO PAULO (January 28, 2021) – Mirakl, the only enterprise marketplace SaaS platform that empowers both B2B and B2C organizations to launch and grow a marketplace at scale, today announced 110% GMV growth and over \$3.1B transacted on Mirakl-powered Marketplaces. In addition, in 2020, Mirakl closed \$300M in series D funding led by Permira which placed the company's valuation over \$1.5 billion. This success is evidence of Mirakl's undisputed leadership and unique ability to enable the world's leading organizations to seize the platform opportunity.

eCommerce accelerated dramatically in 2020, with marketplaces capturing a disproportionate share of that growth. In order to capitalize on the significant eCommerce opportunity, leading enterprises chose Mirakl for its best-of-breed SaaS solution, expertise, and Mirakl Connect ecosystem. As a result, Mirakl signed a record 73 new customers, including numerous Global 2000 companies, while launching 55 new marketplaces. Over the Black Friday sales period, Mirakl-powered Marketplaces generated \$160M, a 60% year-over-year increase, and as orders surpassed 1.6 million, The Mirakl Marketplace Platform maintained 100% uptime proving the stability and scalability of the Mirakl platform even under unprecedented demand.

<https://www.mirakl.com/news/mirakl-achieves-record-110-year-over-year-gmv-growth-with-over-3-1b-transacted-on-mirakl-powered-marketplaces>

Гипотеза

Россия не уникальна. На каждом рынке есть «свой Amazon», занимающий 60% рынка. Остальные 40% - это омниканальный ритейл и средний B2B сегмент, который развивается по модели DTC и нишевых маркетплейсов внутри одного специализированного отраслевого сегмента.

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ СОЗДАВАТЬ СВОЙ НИШЕВЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС

	ПРИЧИНЫ	ПРИМЕРЫ
1	У вас ОЧЕНЬ известный бренд и накопленная клиентская база. Вы хотите увеличить LTV за счет частоты покупок и средний чек за счет кол-ва SKUs в заказах. Для этого нужен дополнительный Ассортимент , которого у вас либо нет вообще (это новые товарные группы) или вы не готовы инвестировать в них ваш оборотный капитал.	• Leroy Merlin: 35 000 SKUs основного ассортимента магазина Leroy Merlin покрывали только ~40% бюджета семьи на ремонт и обустройства дома. Расширение ассортимента по модели маркетплейс позволило получить с 1 покупателя дополнительные продажи –т.е. увеличить LTV по частоте покупок. • HOFF, Детский Мир, Л’Этуаль и LaModa тоже перешли на гибридную модель маркетплейса по этим же причинам: дополнительная монетизация существующей клиентской базы с помощью нового ассортимента товаров.
2	У вас есть сильная отраслевая экспертиза и вы хотите стать цифровым лидером в своей рыночной нише. У вас уже есть база поставщиков, у вас уже есть накопленный многолетний опыт работы в отрасли, и эта отрасль еще не оцифрована и в ней нет явного лидера –нет онлайн-платформы. И вы создаете такую платформу!	• Медицинский маркетплейс https://emed.market/ • Маркетплейс для салонов красоты https://ibt.ru/ • Маркетплейс торгового центра в Казахстане: https://cdv.market • Маркетплейс стали и металла https://evraz.market/
3	Вы –B2B сегмент, всё это время вы работали ОФЛАЙН, а теперь вы хотите выйти в ОНЛАЙН и привлечь не только свой ассортимент, но и своих партнеров / поставщиков / контрагентов	• Маркетплейс стоматологических клиник https://bh.market/ • Маркетплейс строительного оборудования и техники https://ryvok.ru/ • Маркетплейс товаров для мотоспорта https://beed.ru/ • Маркетплейс элитной мебели на базе офлайн-выставки https://select.artdom.com/
4	ВЫ –БАНК! И вы строите «экосистему». Все банки сейчас строят экосистему, каждый банк делает свой маркетплейс.	Сбер, Альфа, Т БАНК, Каспий, Халык, ПСБ, Почта-Банк и тд.и т.п.
5	У вас есть понимание свободных рыночных ниш, от 10 до 100+ млн рублей денег, и вы хотите попробовать создать то, чего еще нет на рынке	Здесь появится ВАШ пример! Выживет ли он? Время покажет!

КАКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА МАРКЕТПЛЕЙСА?

	ФАКТОР	КАК РАБОТАЕТ НА УСПЕХ
1	Ассортимент	Любой маркетплейс должен привлечь 100% ассортимента своей рыночной ниши по самым лучшим ценам. Это решающий фактор успеха.
2	Контент	Качественно усилить контент-насыщение маркетплейса Rich-контент товаров, UGC-контент, Тематические посадочные лендинги и товарные подборки
3	Трафик	Любой маркетплейс знает как привлечь 100% покупательского трафика своей рыночной ниши. Это основная инвестиция.
4	Логистика	Быстрая и недорогая логистика, управляемая и подконтрольная. Часто на старте маркетплейса инвесторы покупают логистических провайдеров или делают стратегические соглашения.
5	ИТ-технология	Маркетплейс продает рынку свои технологические решения –продавцам – систему Mas, покупателям –витрину. Без технологии маркетплейса нет, маркетплейс –это ИТ-решение.
6	Команда проекта	Важна сильная опытная команда по ключевым стримам (смотрите ниже в презентации). Это позволит избежать очень дорогостоящих ошибок и потерь времени.
7	Взгляд в будущий прорыв сегмента / ниши	ЧТО вы можете на своем рынке создать лучше, чем конкуренты?



Бесконечная полка
всех товаров
в своем сегменте –
все они на витрине
маркетплейса + те,
которых НЕТ у
конкурентов



Лучшая Цена
на рынке.
Любой маркетплейс
всегда лучше по
цене, чем
традиционный
ритейл



Клиентский сервис
Программа
лояльности
соответствующие
потребностям
клиента этого
рыночного сегмента



Логистика заказов
настроенная
на
специфику
рыночного
сегмента. Быстрая и
недорогая доставка
обязательны!



Специальные Услуги
этого вида
маркетплейса
(кредит, рассрочка,
лизинг, факторинг,
примерка, услуги
дизайнера,
лизинг и т.д.)

Продвинутая ИТ-платформа маркетплейса, на которой всё это держится

КАКИЕ РОЛИ У УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-

МОДЕЛИ МАРКЕТПЛЕЙС

ПОКУПАТЕЛЬ

- **ПОКУПАЕТ** через витрину маркетплейса
- **ПОЛУЧАЕТ** товар напрямую от поставщика или службой доставки
- **ЗАКАЗЫВАЕТ** нишевые услуги маркетплейса
- **ПОЛЬЗУЕТСЯ** финансовыми сервисами
- **ОЦЕНИВАЕТ** свой опыт покупки



МАРКЕТПЛЕЙС

- Генерит **ТРАФИК** и привлекает новых и повторных покупателей
- Контролирует цены, мотивирует продавцов делать акции
- Организует для продавцов обучение и поддержку
- Даёт **ТЕХНОЛОГИЮ** продажи товаров и услуг на маркетплейсе
- Выступает гарантом всех сделок: **ДОВЕРЕННАЯ ТРЕТЬЯ СТОРОНА**, защищающая как покупателя, так и продавца
- Отвечает на вопросы и отзывы покупателей
- Контролирует КАЧЕСТВО товаров / логистики



ПРОДАВЕЦ ТОВАРОВ

- Публикует ТОВАРЫ на маркетплейсе
- Публикует ПРЕДЛОЖЕНИЯ: лучшая цена
- Гарантирует наличие товара на складе
- Упаковывает и отгружает заказы в нужный срок
- Обрабатывает возвраты
- Мониторит отзывы покупателей
- *Какие у вас еще требования к продавцам?*



ПОСТАВЩИК УСЛУГ

- Дизайнеры интерьеров
- Консультанты-психологи
- Услуги парковки
- Финансовые сервисы
- Клининг-сервисы
- Установки системы безопасности
- *Выше примеры услуг разных ниш. Какие у вас еще будут услуги на вашем нишевом конкретном маркетплейсе?*

В ЧЁМ UVP (УТП) НИШЕВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА

Ответьте на ключевые вопросы UVP вашего маркетплейса

IWENGO MARKET

- 1. Какие уникальные товары и уникальные услуги предлагаете клиентам?
- 2. Что уникального предложить селлерам (продавцам), чтобы они пришли продавать к вам?
- 3. Если вы планируете других партнеров, например, поставщиков услуг, то подумайте и о них тоже – почему они должны начать подключаться к вашему маркетплейсу?

Что уникального предлагаете клиентам?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.

Что уникального предлагаете продавцам, чтобы они подключились к вам?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

Ваше UVP клиентам маркетплейса

1. Уникальный ассортимент: некоторые товары вы просто не найти на других маркетплейсах, у нас на них эксклюзивы.
2. Уникальный набор услуг: рассрочка, кредит, бесплатная консультация стилиста.
3. Гарантия лучших цен на рынке цены на ряд брендов.
4. Удобная платформа для онлайн-покупок в вашем смартфоне.
5. Клиентская поддержка для вашего комфорта и удобства 24/7.
6. 4000 точек выдачи заказов в 1500 городов + курьерская доставка: быстрая и недорогая доставка

Ваше UVP продавцам маркетплейса

1. Даем вам сфокусировано в одном месте хороший объем целевых клиентов. Мы знаем, где взять трафик.
2. Продвинутая ИТ-платформа: 3 способа подключения –ручной / YML / API.
3. Комиссия за продажи ниже рынка. Первые 3 месяца работы на маркетплейсе комиссия всего 1%.
4. Предоставляем маркетинговые технологии продвижения товаров. Привлекаем на маркетплейс блогеров и инфлюенсеров.
5. Даем склад для хранения ваших товаров.
6. Доступны все популярные логистические модели работы: FBM / FBS / RFBS

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ МАРКЕТПЛЕЙСА

%

Средний процент данного вида дохода в структуре выручки маркетплейса, согласно бенчмаркам маркетплейсов с долей рынка > 25%

60%

Комиссия с продаж товаров, дифференцированная по товарным категориям в зависимости от маржинальности

15%

Реклама и маркетинг: размещение баннеров, видимость в поисковой выдаче, баллы, скидки, акции, shop-in-shop для брендов и множество других маркетинговых инструментов

10%

По модели FBM на услугах хранения товара на складах и фулфилмента заказов

1%

Некоторые, например, Fashion-на услугах Продакшн товарного контента (фотосъёмка, видео, рич-контент)

10%

При наличии собственной логистики –на логистических услугах доставки товара до покупателя, в ПВЗ и обработке возвратов

4%

На иных услугах, например финансовые сервисы, кредитование, кассовые сборы и тп

КАКОВА МИНИМАЛЬНАЯ КОМАНДА МАРКЕТПЛЕЙСА



Управленческий стрим — это функциональное направление работы маркетплейса по основным направлениям построения бизнеса. Основные стримы в работе маркетплейса следующие:

1. СТРИМ МЕРЧАНТЫ
2. СТРИМ ИТ
3. СТРИМ ЛОГИСТИКА
4. СТРИМ ФУЛФИЛЛМЕНТ (если маркетплейс отгружает заказы мерчантов с собственного склада)
5. СТРИМ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС
6. СТРИМ МАРКЕТИНГ
7. СТРИМ КОНТЕНТ-ПРОДАКШН
8. СТРИМ МЕНЕДЖМЕНТ



ВОЗМОЖНЫЕ KPIs МАРКЕТПЛЕЙСА

	KPIs Dashboard
1	Кол-во привлеченных целевых мерчантов маркетплейса (по товарным категориям)
2	Кол-во SKUs на витрине по 3П: покрытие поискового спроса, А-В-С по цене, УТП, 3 воронки конверсии / сценарии
3	Кол-во товарных категорий на витрине и брендов в каждой категории
4	Трафик маркетплейса / Доля SEO-трафика / Платного трафика
5	Конверсия трафика в заказ
6	Количество брошенных корзин (лиды)
7	Cancellation rate –уровень аннуляций заказов
8	Кол-во принятых заказов / Кол-во доставленных заказов по товарным категориям моно и микс заказов
9	Delivery rate / Fullfillment Rate / уровень доставляемости заказов службой логистики
10	AOV –средний чек по принятым и доставленным заказам
11	GMV: Общая выручка маркетплейса по принятым и по доставленным заказам и по мерчантам
12	Кол-во новых и повторных клиентов / Конверсия из 1-го заказа во 2-ой
13	NPS покупателей / Satisfactory Index / Complaint Rate
14	Net Sales –чистая выручка маркетплейса за вычетом комиссионных выплат
15	CPO Cost Per Order –все затраты в расчете на 1 заказ (Юнит-экономика заказа): LCPO, MCPO, ICPO и тд
16	LTV – кол-во заказов в расчете на 1 клиента в год
17	PDDD –Promised Delivery Date Delay –уровень задержки сроков доставки заказов

Дополнительные KPIs
кастомизируются под
конкретный маркетплейс

iWENGO MARKET

**Создавайте нишевые
маркетплейсы.**

Запускайте интернет-магазины.

Экономьте деньги и время.

