

# В2В-маркетплейс быстрых закупок Максмарт

Станьте поставщиком  
для крупнейших компаний России



# Динамика рынка B2B онлайн-торговли в России

## Рынок\* онлайн-закупок и онлайн-торговли России в B2B и B2G-сегментах\*\*

Тенденция: устойчивый рост

Объем рынка:

2015 г. – 29,1 трлн ₽

2024 г. – 65,8 трлн ₽

2030 г. (прогноз) – 154,7 трлн ₽

## Популярность B2B-маркетплейсов

В 2024 году в России число B2B-покупателей на маркетплейсах составило 1,4 млн пользователей\*\*\*

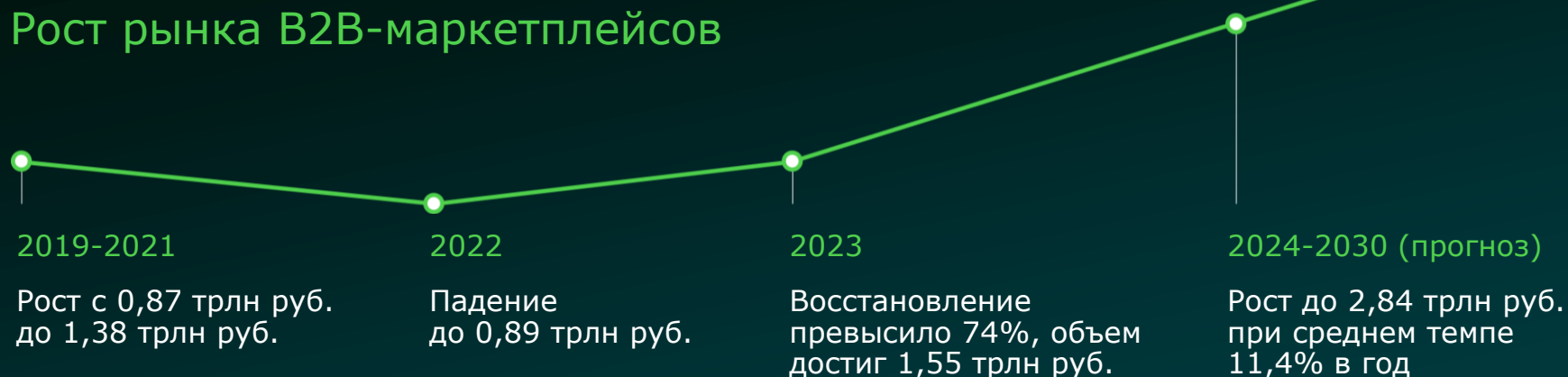
## Размер и динамика рынка B2B-маркетплейсов и интернет-магазинов

Среднегодовой темп роста (CAGR):

2019–2024: 15,38% – с 0,9 до 1,8 трлн ₽

2024–2030: 8,13% – с 1,8 до 2,8 трлн ₽

## Рост рынка B2B-маркетплейсов



# Максмарт является каналом продаж крупнейшим компаниям России

Максмарт – крупнейший в России B2B-маркетплейс, работающий интеграционно с лидерами добывающей и обрабатывающей отраслей российской промышленности.

Закупки крупнейших компаний России - клиентов Максмарт по выделенным категориям продукции производятся через Максмарт

## 8 000 000 000 ₽

годовой объем закупок ключевых  
Клиентов сервиса

## 3 000+

товарных категорий в унифицированном для всех  
участников каталоге, в том числе:

- Бытовая техника
- Канцелярия
- Компьютерная техника
- Мебель
- Водоснабжение и отопление
- Инструменты
- Изделия электроустановочные и монтажные
- Лакокрасочные материалы
- Крепеж, метизы
- Электрика и свет
- Сварочное оборудование
- Стропы, канаты
- Принадлежности и инвентарь бытовые
- Приборы КИПиА
- Хозяйственные товары
- Сантехника
- Строительные материалы
- и др.



И многие другие

# Уникальное предложение Максмарт



Эксклюзивный канал продаж  
крупнейшим компаниям России

01



Повышение рентабельности  
продаж за счет сокращения  
сбытовых издержек

02



Снижение транзакционных  
издержек на юридическое,  
бухгалтерское сопровождение  
и управление качеством

03



Расширение географии  
продаж без инвестиций  
и дополнительных затрат  
в логистику

04



Доступная прозрачная  
аналитика для роста продаж  
и развития ассортимента

05



Единый гарант оплаты  
от всех покупателей

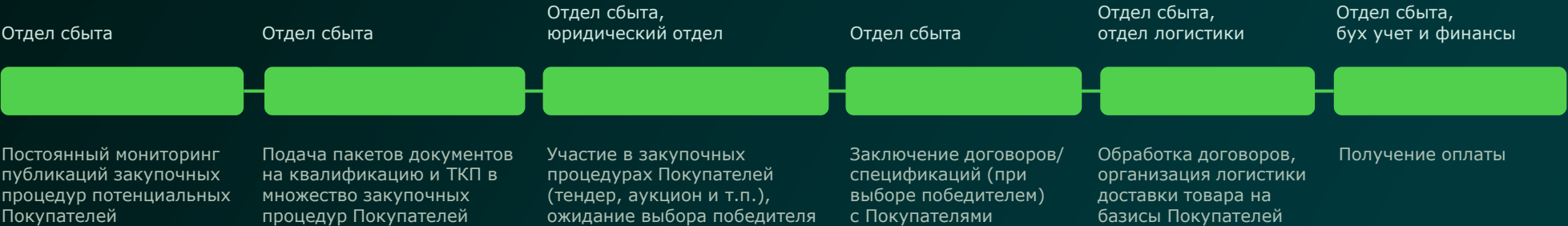
06

# Повышение рентабельности продаж за счет сокращения сбытовых издержек



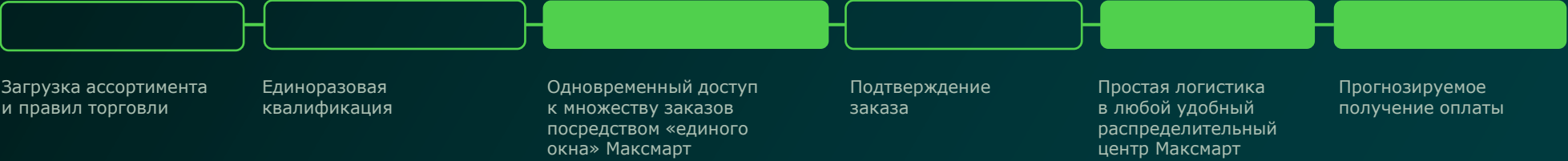
## Стандартный процесс сбыта

Сбытовая структура: производитель, ТД, дилеры, дистрибьюторы, региональные сбытовые подразделения



## Процесс сбыта с использованием маркетплейса

Прямые продажи









На маркетплейсе происходит автоматизированный процесс заказа, что снижает непроизводительные потери на организацию сбыта продукции

- + Оптимизация процесса продажи с сокращением срока в среднем на 40 дней
- + Сокращение процесса размещения заказа: исключение этапов закупочных процедур, согласования тех оценки, аккредитации поставщиков на стороне Покупателя
- + Значимое снижение документооборота: единое окно взаимодействия со множеством Покупателей, автоматическое формирование заказов, ЭДО, отказ от спецификаций

# Снижение транзакционных издержек на юридическое, бухгалтерское сопровождение и управление качеством продукции

Максарт выступает единым окном взаимодействия со множеством Покупателей и максимально снижает трудоемкость за счет автоматизации

-  **Один рамочный договор**  
Максарт, выступая единым окном и работая по одному рамочному договору, упрощает процесс сопровождения заказов и снижает затраты на юридическую экспертизу
-  **Урегулирование споров и работа с рекламациями**  
Максарт организует и контролирует процесс работы с рекламациями с Покупателями, снижая затраты Поставщика на сопровождение процесса
-  **Ответственность за оплату заказов Поставщику**  
Максарт, выступая гарантом платежей, снижает финансовые риски Поставщика и затраты на сопровождение оплат
-  **Использование электронного документооборота**  
Максарт предоставляет сервис автоматического формирования первичных документов и использование ЭДО для сокращения затрат на бухгалтерское сопровождение
-  **Сопровождение по финансовой отчетности**  
Максарт предоставляет Поставщику финансовую отчетность по продажам на платформе, упрощая процесс отслеживания доходов и расходов
-  **Поддержка ведения электронного каталога товаров Поставщика**  
Максарт предоставляет сервис создания электронного каталога товаров и обогащения товаров дополнительным актуальным контентом





# Расширение географии продаж без инвестиций и дополнительных затрат в логистику

Используя логистические сети крупнейших логистических операторов, Максарт обеспечивает прозрачную и прогнозируемую по срокам доставку товаров Клиентам и расширяет географию продаж Поставщиков

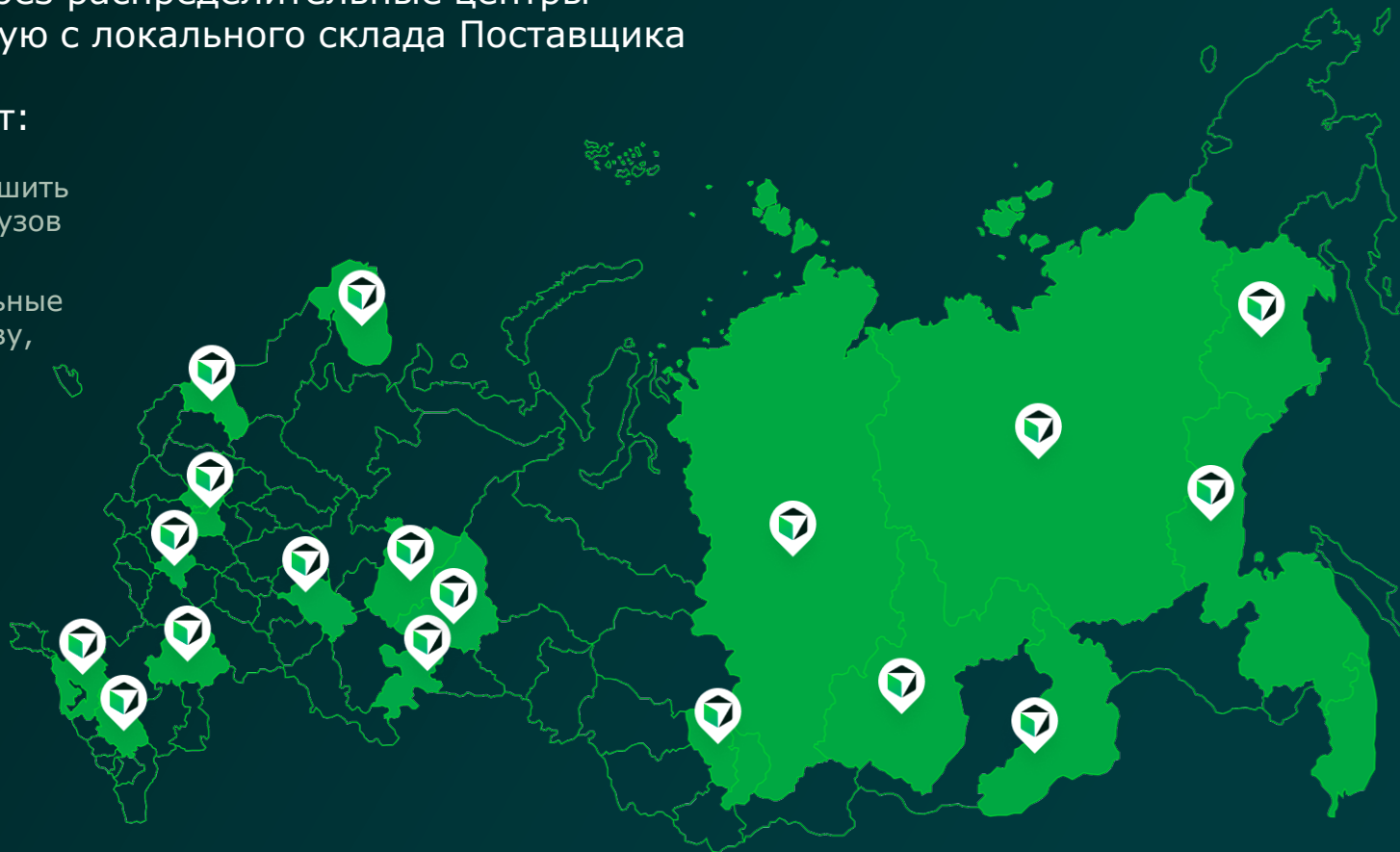
Использование различных вариантов работы: через распределительные центры Максарт в крупном городе или доставка напрямую с локального склада Поставщика

Последняя миля в зоне ответственности Максарт:

- Доставка логистическим оператором Максарт позволяет решить задачу оперативности и оптимизации стоимости поставки грузов в труднодоступные базисы
- Логистика Максарт позволяет учесть сложные индивидуальные требования Заказчиков к водителю и транспортному средству, снижая нагрузку на Поставщика

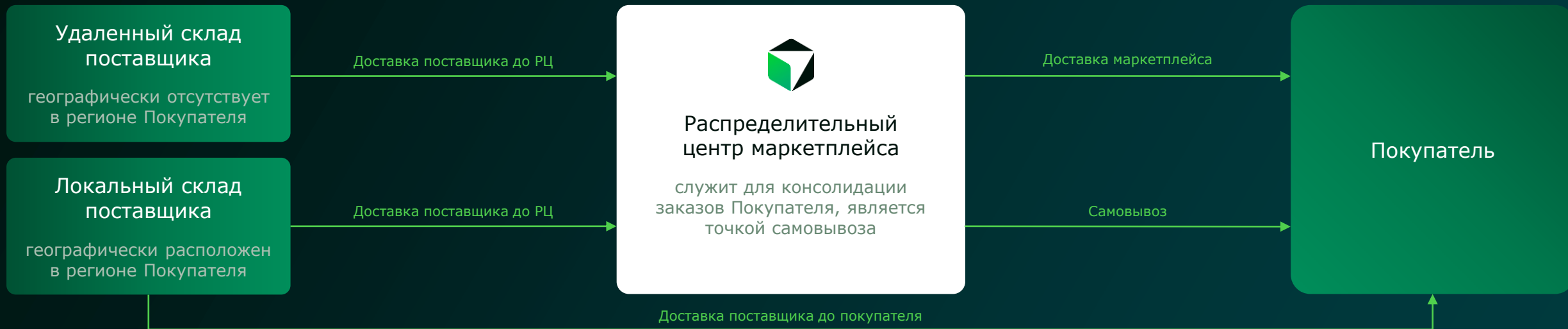
Распределительные центры Максарт:

- |                            |                         |
|----------------------------|-------------------------|
| • Красноярский край        | • Мурманская область    |
| • Республика Саха (Якутия) | • Ленинградская область |
| • Магаданская область      | • Иркутская область     |
| • Кемеровская область      | • Забайкалье            |
| • Ставропольский край      | • Приморский край       |
| • Волгоградская область    | • Челябинская область   |
| • Московская область       | • Свердловская область  |
| • Липецкая область         | • Республика Татарстан  |
| • Пермский край            | • Краснодарский край    |



# Решения по оптимизации процесса логистики

## Логистическая схема при работе с маркетплейсом



01. Поставщикам предоставляются разные варианты работы (через РЦ в крупном городе) или доставка напрямую, что увеличивает базу поставщиков

02. Последняя миля в зоне ответственности маркетплейса

Доставка логистическим оператором Маркетплейса, позволяет решить задачу оперативности и оптимизации стоимости поставки грузов в труднодоступные базисы.

Логистика Маркетплейса учитывает индивидуальные требования Заказчика к водителю и транспортному средству, например, для водителя: наличие сертификата вакцинации, униформа, средства СИЗ, для транспортного средства: дополнительная световая и звуковая индикация.



# Доступная прозрачная аналитика для роста продаж и развития ассортимента

Использование широкой аналитики продаж на маркетплейсе дает дополнительные возможности Поставщикам для развития

## Повышение эффективности продаж

- Анализ спроса: понимание какие товары пользуются наибольшим спросом, какие тренды на рынке, какие категории товаров наиболее перспективны
- Профилирование покупателей: понимание детальных данных о покупателях, их потребности и истории заказов помогает сегментировать клиентов и предлагать им оптимальные предложения
- Конкурентная стратегия: анализ данных по продажам и клиентам позволяет выработать оптимальную конкурентную стратегию

## Оптимизация ассортимента и ценообразования

- Анализ продаж: отслеживание динамики продаж, выявление невостребованных товаров и своевременная корректировка ассортимента
- Оптимизация цен: оптимизация цен на товары в зависимости от спроса, конкуренции и рентабельности
- Прогнозирование спроса: использование алгоритмов машинного обучения для прогноза спроса на товары и планирования производства и запасов



# Максмарт является единым гарантом оплаты от всех покупателей

## ❏ Снижение финансовых рисков Поставщика:

- Устранение просрочки платежей: маркетплейс обеспечивает своевременную оплату в соответствии с условиями договора
- Минимизация дебиторской задолженности

## ❏ Финансовая поддержка Поставщика с использованием финтех-инструментов маркетплейс:

- Факторинг/ цессия/ кредитная линия: получение оплаты Поставщиком за свои товары немедленно

## ❏ Ускорение и оптимизация платежей:

- Быстрые платежи: финтех-инструменты, предоставляемые маркетплейсом, позволяют получать платежи быстро и безопасно
- Автоматизация платежей: автоматизация процессов платежей снижает транзакционные издержки
- Прозрачность платежей: финтех-инструменты обеспечивают прозрачность платежей, позволяя отслеживать движение средств в реальном времени

## ❏ Поддержка оборотного капитала Поставщика:

- Увеличение инвестиций: свободные средства позволяют инвестировать в новые технологии, расширение производства и развитие
- Улучшение качества продукции: инвестиции в новые технологии и развитие позволяют улучшить качество продукции и увеличить конкурентоспособность
- Стабильность поставок: поддержка оборотного капитала позволяет гарантировать стабильность поставок без перебоев в производстве



# Стать поставщиком Максмарт просто

Ваш личный менеджер сопровождает по всем этапам —  
от регистрации до обработки заказов

1

Зарегистрируйтесь  
на Максмарт

Получите доступ к  
удобному личному  
кабинету

2

Пройдите проверку  
квалификации

Разовая проверка для  
получения заказов от  
многих крупных  
клиентов

3

Загрузите  
ассортимент

Добавьте информацию  
о товарах

4

Настройте правила  
торговли

Укажите сроки  
и правила

5

Принимайте  
заказы

Получайте прибыль от  
получения множества  
заказов через «единое  
окно»

# Кейс: поставщик – группа компаний, производитель и дистрибьютор высококачественного инструмента и оборудования

## Проблематика

1. **Высокая стоимость логистики, ограниченная география продаж**

2. **Высокие трудозатраты на поиск клиентов, оформление и заключение договоров**

3. **Отсутствие прямого доступа к крупным промышленным заказчикам**

4. **Сложная тендерная система для возможности получения потенциального заказа**

5. **Ограниченность возможности для расширения продаж. Достижение «стеклянного потолка»**

## Решение

Получение доступа к заказам на всей территории РФ  
Логистика до РЦ маркетплейса

Единоразовая квалификация и один договор с маркетплейсом  
Подключение к платформе с возможностью сразу начать продажи продукции

Прямой доступ к Клиентам платформы – крупным промышленным компаниям в разных регионах России

Отсутствие тендерных процедур на платформе

Расширение ассортимента за счет постоянного спроса на продукцию, роста оборотности компании  
Увеличение рентабельности

## Эффект

**7 дней**

выход на маркетплейс с квалификацией и загрузкой каталога

**x2**

расширение ассортимента  
с 6 000 до 12 000 SKU

**x8**

рост оборота

**-20%**

нормализовано номенклатуры  
(более 2000 записей)

**x5**

расширение географии продаж

**70 000 000₽**

самый крупный единовременный заказ Покупателем

# Эффективность закупок на B2B-маркетплейсе в цифрах от пользователей платформы

**60%**

сокращение сроков поставки

**1 день**

минимальный срок поставки

**5-15%**

среднее снижение закупочной цены

**29 дней**

средний срок доставки

**76%**

товаров на МП дешевле предыдущих закупок

**более 30%**

заявок от общего объема закупок компании закупают через маркетплейс



**20%**

сокращение количество сопровождаемых договоров

**7 дней**

выход на маркетплейс с квалификацией и загрузкой каталога для поставщика

Ваши заказы **99+**



**×8 раз**

увеличение оборота для поставщика

**70 млн ₽**

рекордный единовременный заказ покупателем



# Масштабируйте продажи вместе с Максмарт

Ирина Коржакова

[i.korzhakova@maksmart.ru](mailto:i.korzhakova@maksmart.ru)

+7 916 572-80-90



маркетплейс  
быстрых  
закупок

АО «B2B Трэйд»,  
Москва, Большая Садовая,  
5к1, офис 2109

Елена Алексеевна Суховей  
[e.sukhovey@maksmart.ru](mailto:e.sukhovey@maksmart.ru)  
+7 906 770-16-08