

# 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

2019-2021

Рост с 0,87 трлн руб.  
до 1,38 трлн руб.

2022

Падение  
до 0,89 трлн руб.

2023

Восстановление  
превысило 74%, объем  
достиг 1,55 трлн руб.

2024-2030 (прогноз)

Рост до 2,84 трлн руб.  
при среднем темпе  
11,4% в год



\* По данным исследования Data Insight

\*\* Общий объем онлайн-закупок РФ, включая ЭТП, маркетплейсы, оптовые интернет-ресурсы

\*\*\* По данным Контур.Витрины

# 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

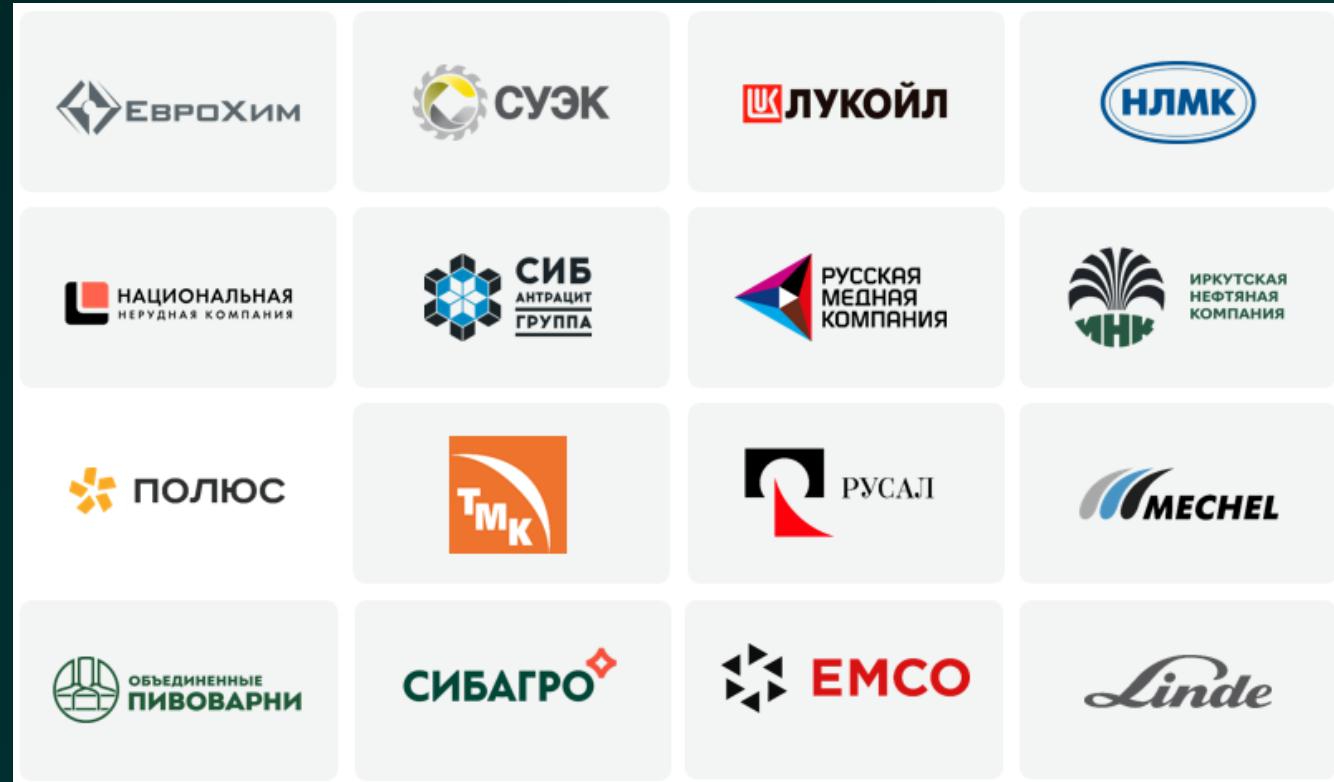
**8 000 000 000 ₽**

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

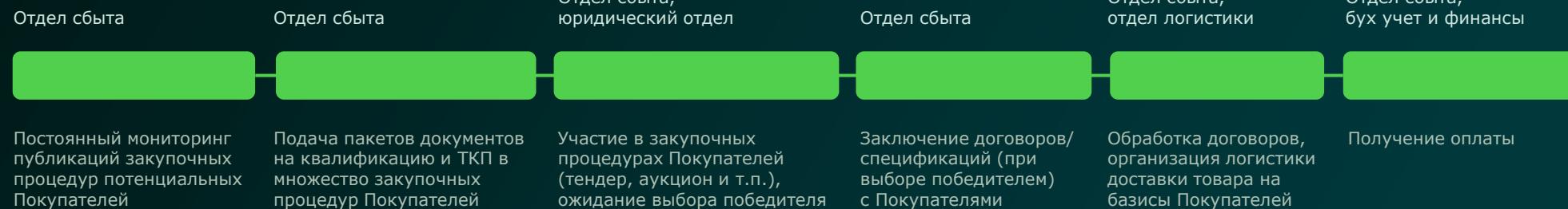
06

# Повышение рентабельности продаж за счет сокращения сбытовых издержек



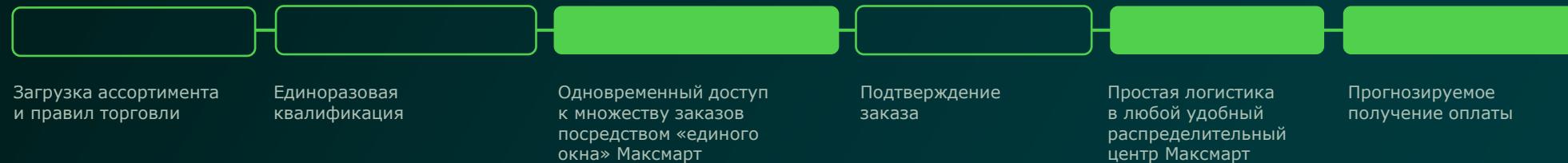
## Стандартный процесс сбыта

Сбытовая структура:  
производитель, ТД, дилеры,  
дистрибуторы, 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

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

## ◆ Один рамочный договор

Максмарт, 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

Максмарт организует и контролирует процесс работы с рекламациями с Покупателями, снижая затраты Поставщика на сопровождение процесса

## ◆ Ответственность за оплату заказов Поставщику

Максмарт, выступая гарантом платежей, снижает финансовые риски Поставщика и затраты на сопровождение оплат

## ◆ Использование электронного документооборота

Максмарт предоставляет сервис автоматического формирования первичных документов и использование ЭДО для сокращения затрат на бухгалтерское сопровождение

## ◆ Сопровождение по финансовой отчетности

Максмарт предоставляет Поставщику финансовую отчетность по продажам на платформе, упрощая процесс отслеживания доходов и расходов

## ◆ Поддержка ведения электронного каталога товаров Поставщика

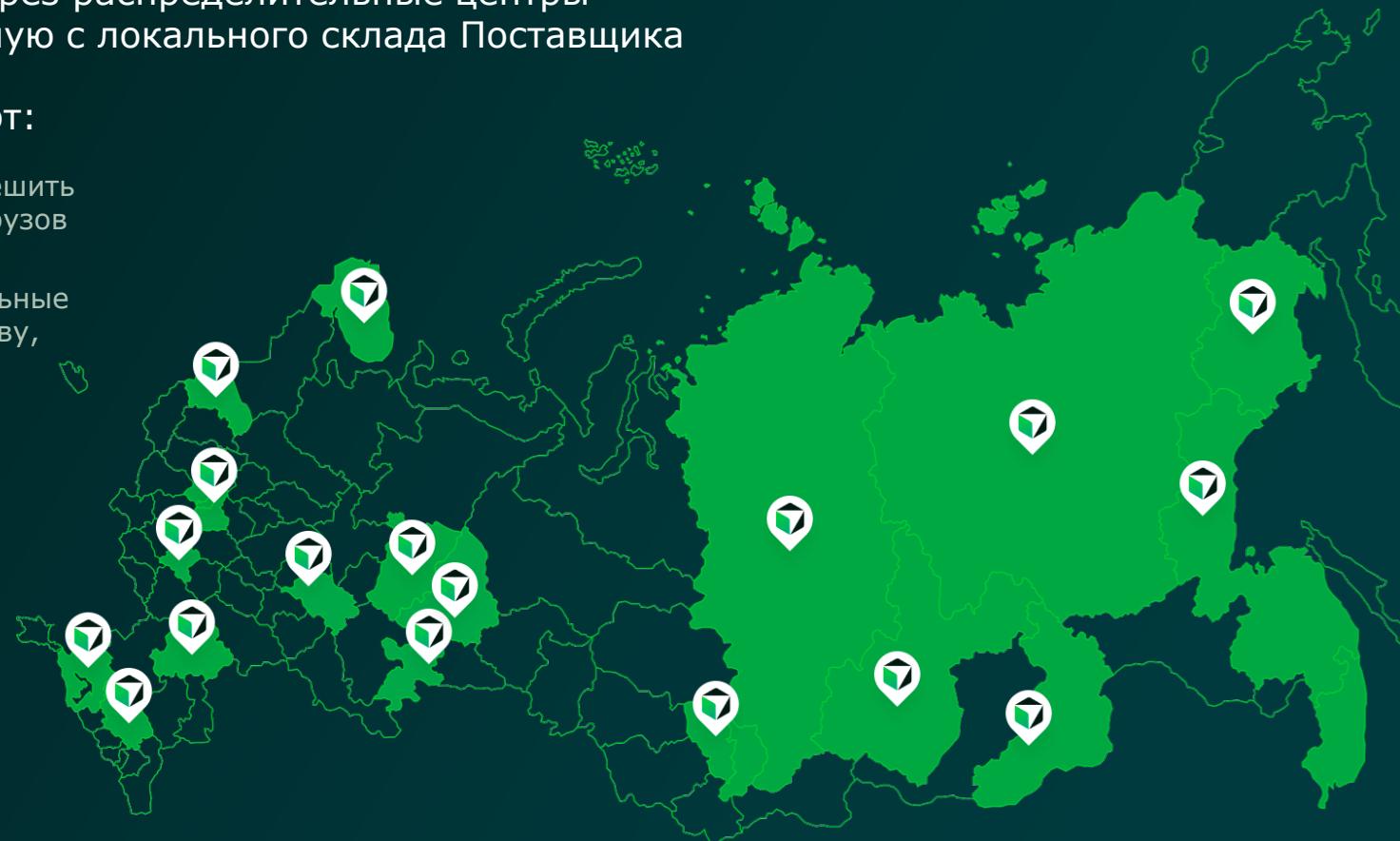
Максмарт предоставляет сервис создания электронного каталога товаров и обогащения товаров дополнительным актуальным контентом



# Расширение географии продаж без инвестиций и дополнительных затрат в логистику

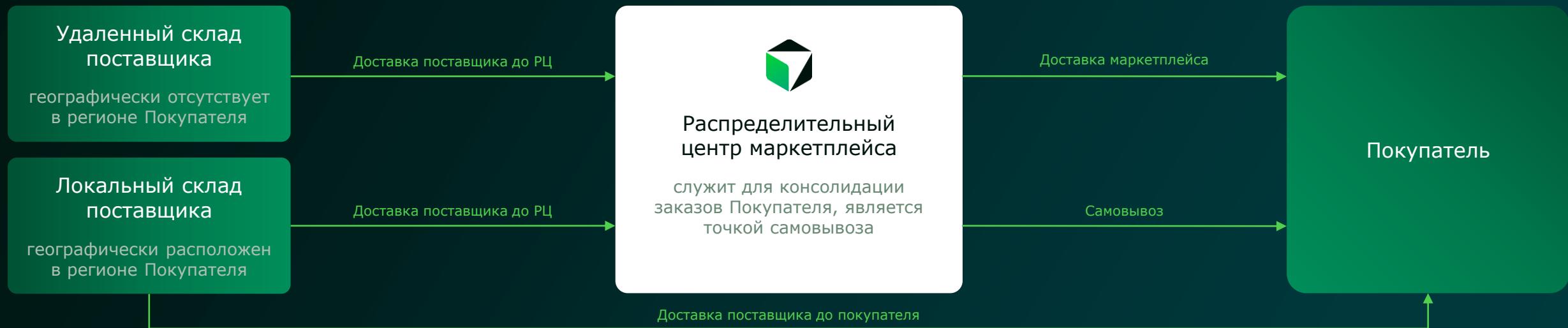
Используя логистические сети крупнейших логистических операторов, Максмарт обеспечивает прозрачную и прогнозируемую по срокам доставку товаров Клиентам и расширяет географию продаж Поставщиков

- ❖ Использование различных вариантов работы: через распределительные центры Максмарт в крупном городе или доставка напрямую с локального склада Поставщика
- ❖ Последняя миля в зоне ответственности Максмарт:
  - Доставка логистическим оператором Максмарт позволяет решить задачу оперативности и оптимизации стоимости поставки грузов в труднодоступные базисы
  - Логистика Максмарт позволяет учесть сложные индивидуальные требования Заказчиков к водителю и транспортному средству, снижая нагрузку на Поставщика
- ❖ Распределительные центры Максмарт:
  - Красноярский край
  - Республика Саха (Якутия)
  - Магаданская область
  - Кемеровская область
  - Ставропольский край
  - Волгоградская область
  - Московская область
  - Липецкая область
  - Пермский край
  - Мурманская область
  - Ленинградская область
  - Иркутская область
  - Забайкалье
  - Приморский край
  - Челябинская область
  - Свердловская область
  - Республика Татарстан
  - Краснодарский край



# Решения по оптимизации процесса логистики

## Логистическая схема при работе с маркетплейсом



1. Поставщикам предоставляются разные варианты работы (через РЦ в крупном городе) или доставка напрямую, что увеличивает базу поставщиков
2. 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 единственным 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, представляемые 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 сопроводит 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 дистрибутор 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. Ограниченнность 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 количества  
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 Трейд»,  
Москва, Большая Садовая,  
5к1, офис 2109

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