

B2MarketPlace

RUWARD AWARD 2026.

Точка зрения рынка. Диджитал-маркетинг
Агентство года – Продвижение на маркетплейсах

ЗАПУСКАЕМ "ТОЧКИ ПРОДАЖ"

НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Открываем магазины «под ключ» **производителям, дистрибьюторам и оптовым компаниям**
Эффективно развиваем **продажи на аутсорсинге** и экономим затраты на собственную команду
Начнём продавать на маркетплейсах в срок **от 2 до 4 недель** после заключения договора
Действуем по **утверждённому плану** с учётом нюансов работы маркетплейсов



Работаем с маркетплейсами

OZON

Avito

WILDBERRIES

amazon

Яндекс **Маркет**

ebay

мегамаркет

М.ВидеоЭльдорадо

AliExpress

**МАГНИТ
МАРКЕТ**

Выполняем весь комплекс услуг на маркетплейсах

На каждый проект в зависимости от задач и нагрузки выделяем Проектного менеджера и от 1 до 16 сотрудников следующих функциональных блоков

Услуги для тех, кто хочет выйти на маркетплейсы и развить продажи

1

Ассортимент и цены

Специалисты по контенту создают карточки товаров, загружают фото и видео, управляют ассортиментом, ценами и остатками, учитывают требования маркетплейсов

2

Доставка и логистика

Логисты контролируют доставки заказов до конечного клиента и стоимость логистики, управляют курьерами, ищут потерянные посылки и отслеживают возвраты

3

Клиентский сервис

Операторы общаются с клиентами в чатах, по почте и телефону, отвечают на споры, отзывы и вопросы, а также управляют имиджем бренда на маркетплейсах

4

Реклама и продвижение

Маркетологи запускают и контролируют акции, настраивают инструменты продвижения, а рекламщики управляют рекламой и анализируют эффективность

5

Аналитика и отчётность

Аналитики проводят ABC- и XYZ-анализ, выбирают ТОП-товары, оптимизируют ассортимент, готовят еженедельные и ежемесячные отчёты с рекомендациями

6

Финансы и интеграции

Финансисты контролируют финансовые потоки и операционные показатели, а ИТ-специалисты автоматизируют процессы, общаются с техподдержкой маркетплейсов

Услуги для тех, кто хочет найти дополнительные возможности развития продаж

7

Закупки и ВЭД

Закупщики ищут локальных и зарубежных поставщиков, снижают закупочные цены и покупают товары, а сотрудники ВЭД управляют трансграничными поставками

8

Оптовые продажи

Продавцы ищут новых оптовых покупателей на маркетплейсах, в online- и offline-каналах, выстраивают и контролируют дистрибьюцию товаров бренда

9

Консалтинг и обучение

Эксперты-практики обучают сотрудников, как открывать магазины на маркетплейсах и развивать продажи (верхние 6 блоков), а также проводят экспресс-консультации

Специализируемся на категориях товаров

1

- Аптека
- Книги
- Мебель
- Одежда
- Разные аксессуары
- Товары для дома
- Товары для ремонта и строительства

2

- Автомобили и мототехника
- Гигиена
- Игрушки
- Красота и здоровье
- Крупная бытовая техника
- Мелкая бытовая техника
- Напитки
- Спортивные товары
- Товары для детей, детский спорт
- Товары для животных
- Хобби и творчество

3

- Ватно-бумажная продукция
- Детское питание
- Еда с долгим сроком хранения
- Компьютеры и ноутбуки
- Смартфоны и планшеты
- Текстиль
- Телевизоры, аудиотовары, Hi-Fi
- Школа и канцелярия

Мы концентрируемся на указанных сверху категориях товаров. Фокус внимания в убывающем порядке. Рассматриваем и другие категории – предлагайте. НО следующими товарами не занимаемся: Алкоголь и Табачные изделия, Продукты питания из мяса и рыбы, Товары из натурального меха, кожи и костей.

Итак... Как мы работаем



Вы рассказываете нам о своих товарах

- Какими товарами вы занимаетесь (производите или продаёте), их цены, откуда поставляете и где хотите продавать, планы продаж



Предлагаем план запуска, подписываем договор

- Мы предложим план запуска магазина и развития продаж, согласуем список задач и сроки, заключим договор с ЭДО



Запускаем магазин и развиваем продажи

- Создаём и улучшаем карточки товаров, запускаем продвижение, изучаем итоги, оптимизируем дальнейшие шаги для развития

Дистрибьютор электроники

Оптовая компания

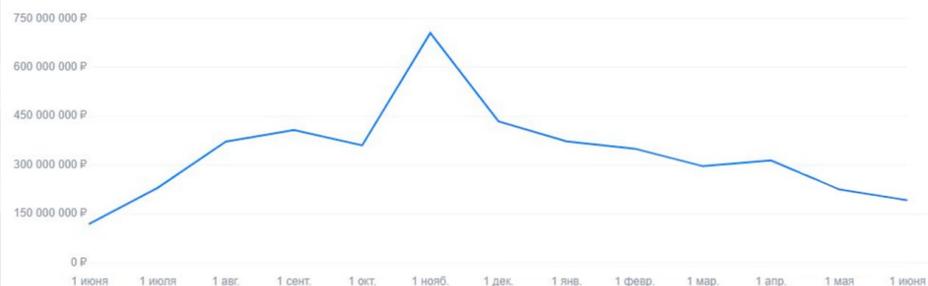
1+млрд. руб./месяц

Задача: вывести 20 000 товаров на 5 маркетплейсов, снизить маркетинговый бюджет вдвое, стать лидером в 10 категориях

Результат: ноябрь – рекордный оборот 741+ млн руб./мес на Ozon (на площадках Яндекс.Маркет, Wildberries, AliExpress, МегаМаркет оборот поменьше).

Текущий статус: оборот 1+ млрд.руб./мес, запущены каналы продаж в соцсетях и мессенджерах, ведётся работа по выходу на рынки СНГ и Европы.

Заказано на сумму по месяцам ▾



Российский производитель автотоваров

Производитель и оптовик

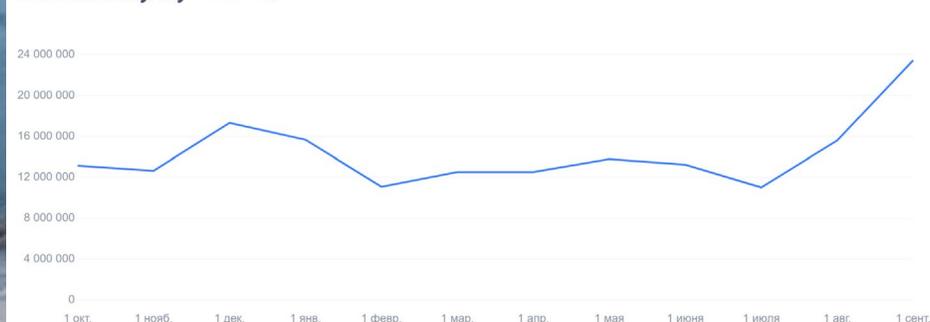
50+млн. руб./месяц

Задача: вывести 3 000 товаров на 3 маркетплейса, стать лидером в 3 основных категориях и сохранить лидерство

Результат: дополнительно к Ozon запустили «с нуля» WB, восстановили контроль над Яндекс.Маркет – рекордный оборот 50+млн.руб./мес на 3х площадках.

Текущий статус: лидерство сохраняется по 2 категориям, оборот 50+млн.руб./мес, из них 25+млн.руб./мес на Ozon, добавлены новые 500 карточек

Заказано на сумму по месяцам



Российский производитель кормов

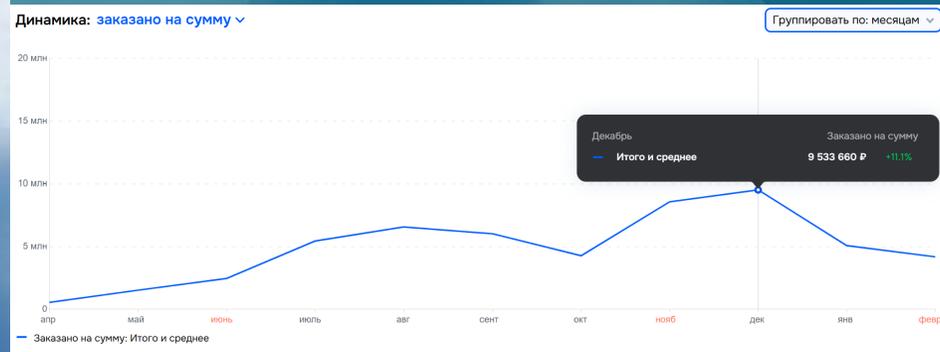
Корма для животных

20+млн. руб./месяц

Задача: занять лидерские позиции на 3 маркетплейсах по своим брендам, увеличить объёмы продаж в 3 раза

Результат: восстановили контроль над Яндекс.Маркет – рекордный оборот 20+млн.руб./мес на 3х площадках, из них 10+млн.руб./мес на Ozon.

Текущий статус: лидерство сохраняется по всем брендам, оборот увеличили в 5 раз (перевыполнили)



Российский поставщик товаров для шитья

Аксессуары и комплектующие

7+млн. руб./месяц

Задача: выйти на маркетплейс Ozon и открыть 2й магазин на WB, увеличить объёмы продаж в 2 раза

Результат: открыли 2й магазин на WB и вышли на Ozon – рекордный оборот 7+млн.руб./мес на 2х площадках в 3х магазинах

Текущий статус: оборот увеличен в 2 раза (по плану), маржинальность увеличена на 50% (перевыполнили)

Этапы воронки продаж Показать прошлый период

По месяцам

01.04.25 - 27.03.26

Итого по товарам

Конверсия в корзину

Добавили в «Отложенные»

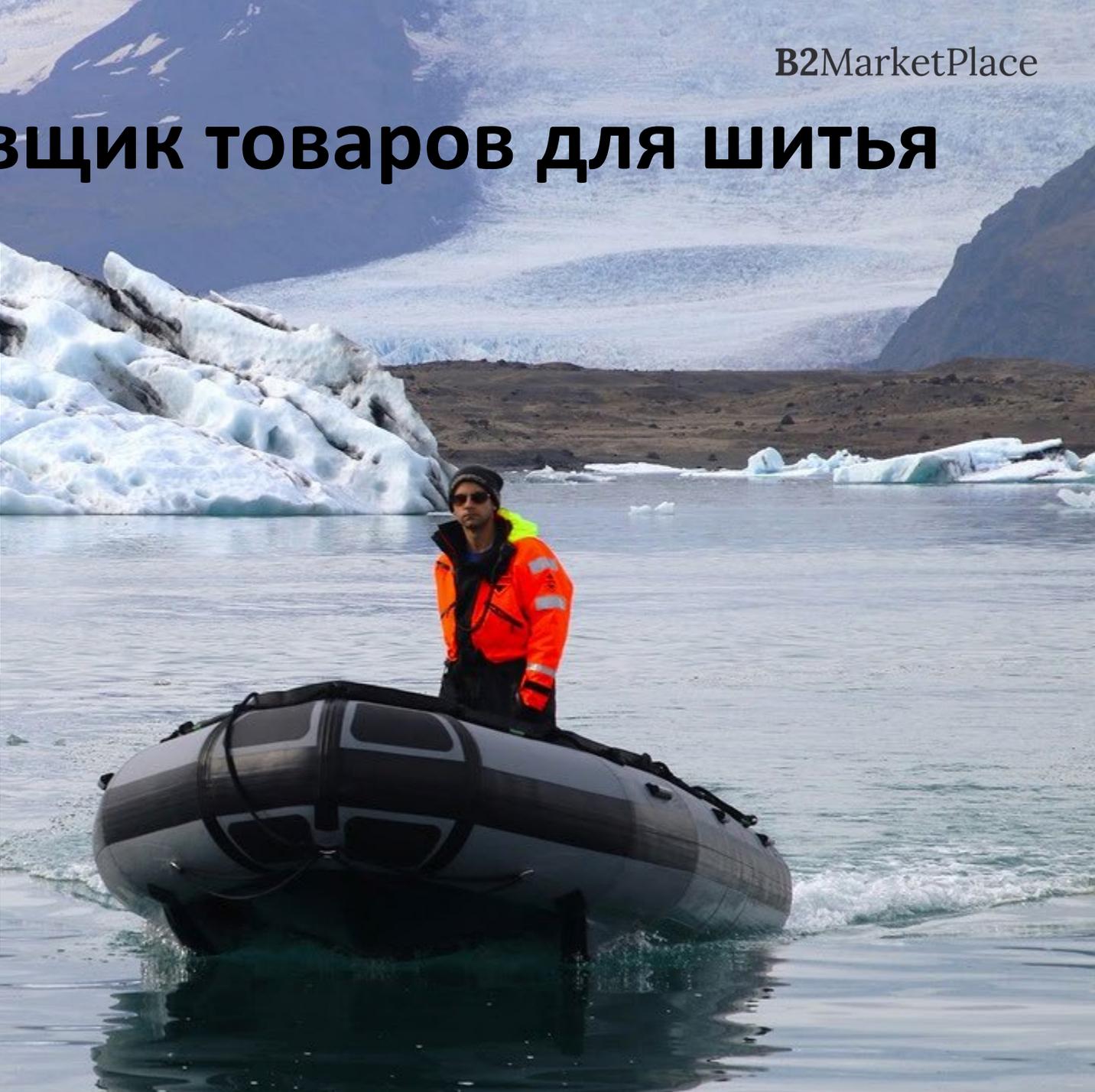
Заказали товаров

Конверсия в заказ

Заказали на сумму

Выкупили товаров

Выкупили на сумму



Образовательные проекты

В 2025 году запущена программа подготовки **менеджеров маркетплейсов** по 6 специализациям, соответствующим функциональной структуре агентства, и практикум для **проектных менеджеров**, объединяющий все специализации:

- Менеджер по управлению ассортиментом
- Менеджер по управлению логистикой
- Менеджер по клиентскому сервису
- Менеджер по продвижению и рекламе
- Менеджер по аналитике и планированию
- Менеджер по сопровождению (юридические, финансовые вопросы, IT-интеграции, API)
- Проектный менеджер (руководитель направления)



Наши достижения

Эксклюзивный контракт с

М.ВидеоЭльдорадо

Первый в России случай, когда агентство по работе с маркетплейсами выступает не подрядчиком, а равноправным технологическим партнёром крупнейшего офлайн-игрока.

1+ млрд.руб.

Ежемесячный оборот

Мы продаём нашему главному клиенту на 5-ти маркетплейсах, из них на Ozon 741+млн.руб./мес

179

Брендов

Управляем портфелем российских и иностранных брендов и торговых марок

198

Категорий товаров

Контролируем ассортиментную матрицу на универсальных маркетплейсах

7+

Лет опыта

Работаем с 2019 года с Ozon, Yandex.Market, Wildberries, MegaMarket, AliExpress и др.

Контакты



Олег Сергеев

Руководитель B2MarketPlace

Эксклюзивный технологический партнёр М.ВидеоЭльдорадо, а также Технологический партнёр Ozon, WB, Yandex, MegaMarket...

