



# Возможности компаний легпрома на маркетплейсах

Иван Бугай

Руководитель бизнес-группы «Товары длительного пользования»

[ivan.bugay@sbermegamarket.ru](mailto:ivan.bugay@sbermegamarket.ru)

# Почему стоит сотрудничать с маркетплейсами?

Маркетплейсы набирают популярность: **за 2020 год** количество онлайн-заказов в **B2C выросло на 78%, до 365 миллионов**. Доля электронной торговли от общего объема розничных продаж **к 2024 году вырастет до 19%.\***

## Маркетплейсы предлагают:

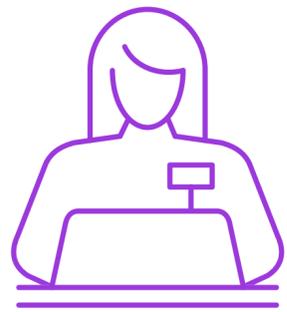
Готовую логистическую инфраструктуру

Легкий вход в онлайн-торговлю

Готовые инструменты для продвижения товара и удержания покупателей

Расширение географии продаж

## О нас:



**> 8 000**  
продавцов



**> 7 000 000**  
уникальных посещений  
в месяц



**> 50 000**  
пунктов выдачи  
заказов



**> 2 700 000**  
товаров на сайте



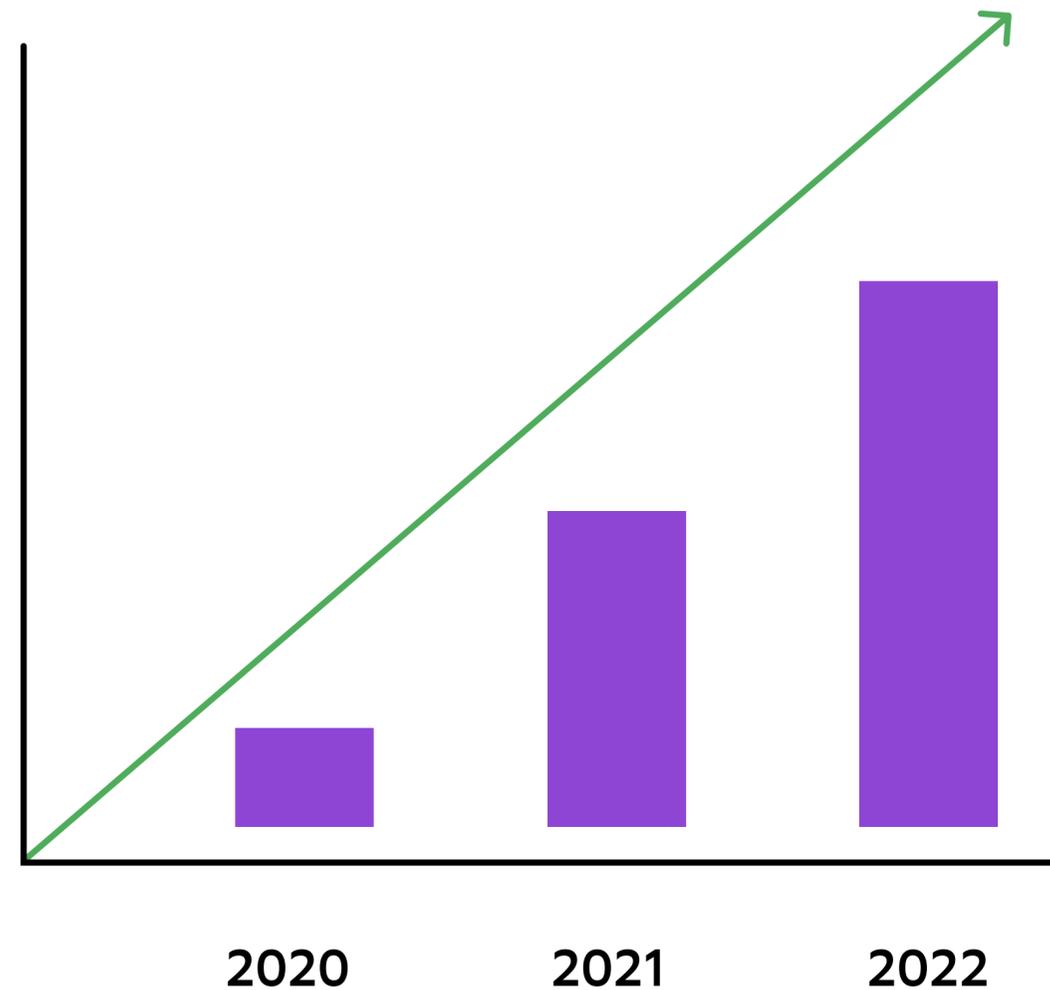
**> 950**  
городов — география  
доставки

## Преимущества работы со СберМегаМаркетом:

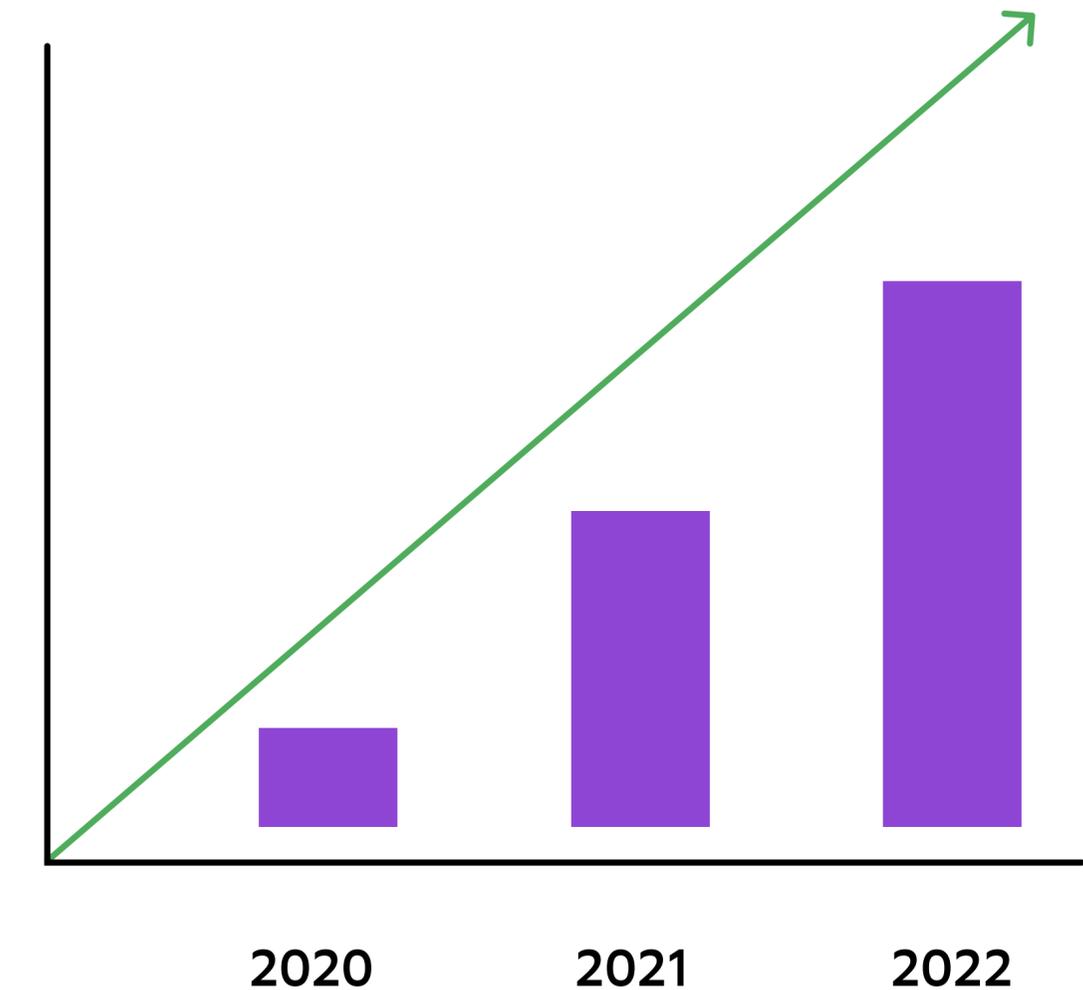
- Быстрые выплаты продавцам (от 1 дня после оплаты покупателем);
- Гибкие схемы работы;
- Схема работы «Закажи и забери» для розницы;
- Доступ к аудитории Сбера;
- Доступ продавцов к B2B-сервисам Сбера;
- Привилегии СберПрайм и СберПрайм+, бонусы «Спасибо»;

# Динамика роста продаж для категорий «одежда и текстиль для дома»

Одежда X 5



Текстиль для дома X 3,5



# Драйверы роста на 2022 год

- Региональное развитие с логистическим партнером – СберЛогистикой;
- Выдача заказов через брендированные ПВЗ с примеркой (открытие 400 ПВЗ до конца года);
- Более 10 500 постаматов СберЛогистики и 2500 пунктов выдачи посылок в отделениях Сбера;



 СБЕР МЕГАМАРКЕТ

**СПАСИБО!**