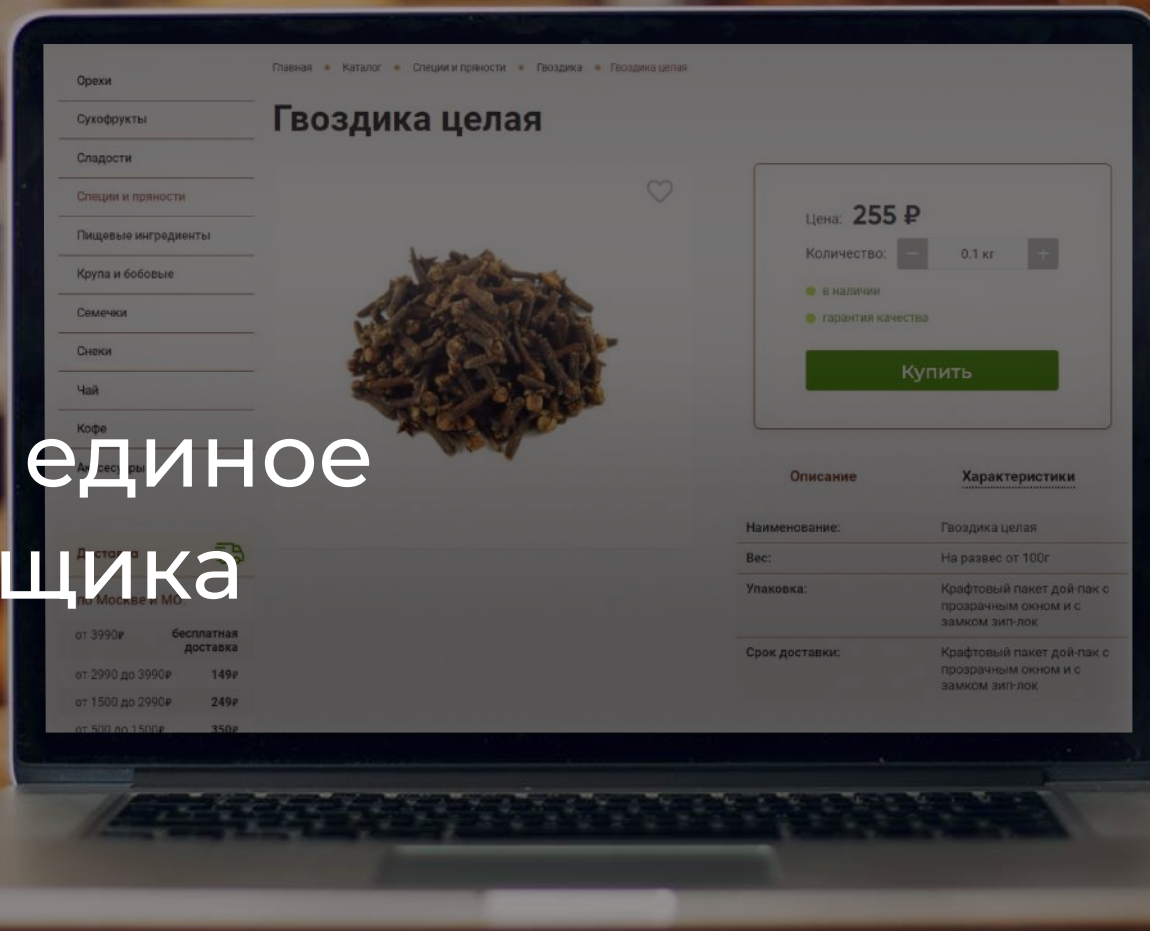


Маркетплейс — единое окно для поставщика и клиента



Российский ритейл продолжает адаптироваться к новым рыночным условиям.

Сегодня ритейлеры и производители сталкиваются с целым рядом вызовов, такими как: беспрецедентное изменение ассортимента на полке, изменение потребительского поведения, а также низкая платежеспособность покупателя, что требует от игроков рынка оперативного пересмотра стратегий для преодоления текущих сложностей.



Покупатель стремительно меняет свое поведение.

Сегодня клиент отдает предпочтение СТМ и более дешевым брендам. В офлайн канале покупатель отказывается от дополнительных категорий товара, что влечет за собой снижение среднего чека и заполняемости корзины. Основная стратегия потребления – переключиться на более дешевые магазины.

В данных условиях и ритейлерам, и производителям необходимо искать новые возможности удовлетворять спрос, создавая новое качественное предложение.

Вызовы розницы:

1

Трансформация полки под давлением изменяющихся предпочтений покупателя и изменения конкурентного окружения среди производителей.

2

Усложнение отношений с партнерами – магазины вынуждены искать компромиссы.

3

Перераспределение потребителей из разнообразия офлайн-каналов в разнообразие онлайн каналов. Покупатель увеличивает количество используемых каналов. Перераспределение спроса внутри кошелька покупателя.

4

Проблема коммуникации поставщика и торговых сетей.

5

Уход с рынка брендов-лидеров продаж.

6

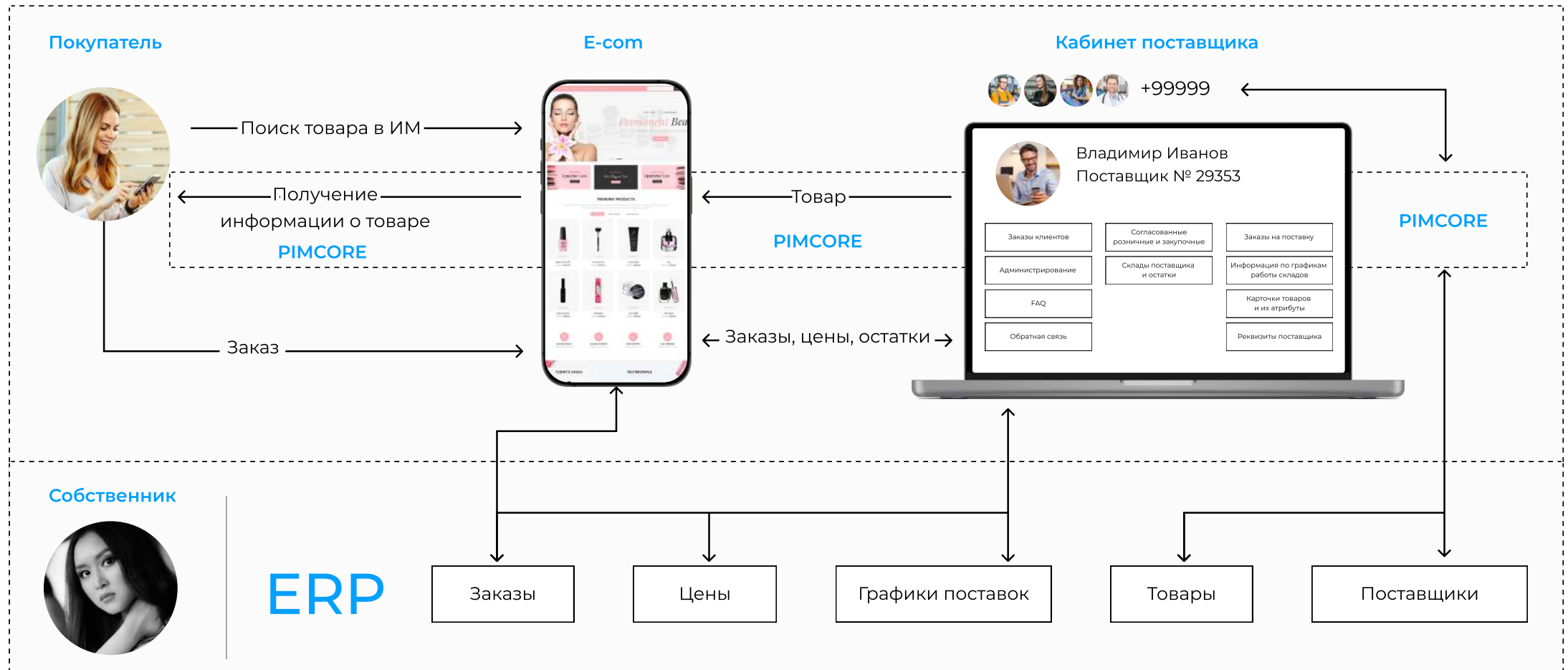
Сокращение бюджетов на маркетинг.

7

Подход покупателей к тратам становится более осозанным. Покупатель воздерживается от спонтанных эмоциональных трат. Резкий скачок отечественных брендов и собственных торговых марок (СТМ)

ВЫЗОВЫ

Чем больше покупок совершает потребитель, тем удобнее ему покупать в одном месте



Выгоды от реализации маркетплейса:

- Увеличение сбыта. Максимизация доли на рынке.
- Предоставление покупателю качественного сервиса и индивидуального подхода на весь расширенный ассортимент.
- Расширение ассортиментной матрицы.
- Увеличение кол-ва SKU. Безграничная полка товаров.
- Предоставление покупателю выбора максимально соответствующего его ожиданиям / Обеспечение соответствия ассортимента нуждам покупателей.
- Возможность привлечь большее количество поставщиков, тем самым обеспечить неограниченный выбор товаров.
- Обеспечение требуемого уровня стимулирования сбыта.
- Контроль и управление поставщиками.
- Управляемые внутренние бизнес-процессы (функционирование каталога, работа складов, интеграции с системами платежей и сервисами доставки, выплаты поставщикам, аналитика продаж и проведение рекламных кампаний).

Функциональные рамки маркетплейса для розничной компании:

Внедрение Odyssey PIM

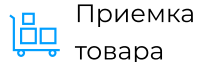
1. Создание иерархий товаров с неограниченными уровнями вложенности
2. Настройка атрибутов и характеристик товаров в зависимости от товарных групп
3. Создание карточек товаров — золотая запись со всех необходимой информацией
4. Бизнес-процессы по согласованию и проверке товарного контента - настройка этапов жизненного цикла товара
5. Обогащение карточек товаров цифровыми данными — фото, видео, отзывы
6. Расширенные возможности по работе с цифровыми данными — мэппинг изображений, проверка на форматы и соотношения сторон
7. Расширенные возможности по загрузке, выгрузке данных и массовой обработке данных
8. Расширенные возможности по интеграции с внешними системами

Внедрение Кабинета Поставщика

1. Регистрация и авторизация поставщиков
2. Загрузка ассортимента для торговли на marketplace
3. Согласование закупочных цен
4. Установка и согласование розничных цен
5. Управление остатками продаваемой продукции
6. Создание заказов на поставку на склад ритейлера, мониторинг статусов
7. Отслеживание статусов по клиентским заказам
8. Отчеты о продажах и затратах

Модернизация ERP

1. Внедрение бизнес-процессов по комиссионной схеме торговли товарами



Приемка
товара



Хранение
товара



Продажа
товара



Доставка
товара



Оплата
товара



Возвраты
товара



Утилизация
товара

2. Внедрение бизнес-процесса по расчету комиссионного вознаграждения и тарифов сопутствующих услуг (хранение, логистика, сервис)
3. Взаиморасчеты с поставщиками и отчетность по комиссионной схеме продаж

Модернизация E-commerce

1. Работа с мульти-корзиной — один заказ от нескольких поставщиков
2. Отслеживание статусов заказа в личном кабинете покупателя
3. Кросс-продажи рекомендуемого товара
4. Расширенные возможности поиска товара



Поддержка решения

Odyssey Care

Поддержка Odyssey Care — эффективные решения по администрированию, развитию ИТ-инфраструктуры и бизнес-приложений с учетом индивидуальных потребностей вашего бизнеса.

Использование международного опыта Odyssey Consulting Group и ведущих мировых практик в различных индустриальных отраслях, позволяют нам максимально эффективно реализовывать задачи и соответствовать ожиданиям клиента, а также превосходить их.

[Узнать подробнее](#)

Преимущества Odyssey Care:



Качественный сервис

- Оказание услуг производится в соответствии с соглашением об уровне сервиса.
- Большинство клиентов Odyssey Care ставят наивысшие баллы в оценке качества услуг.



Единая команда экспертов

- Все услуги предоставляются в рамках одного договора. Взаимодействие в формате «Единое окно».
- В команде сопровождения специалисты по всем продуктам и технологиям.
- Опытный сервисный менеджер управляет процессами оказания услуг в соответствии ITIL.



Предсказуемые и прозрачные расходы

- Все услуги имеют фиксированную стоимость или предварительно оцениваются и согласовываются с заказчиком.
- Ежемесячно предоставляется отчет об оказанных услугах.

Индивидуальный набор услуг для каждого клиента формируется на базе пакетов:

Odyssey Infrastructure Hosting

- ✓ Администрирование инфраструктуры и бизнес-приложений
- ✓ Сохранность данных за счет использования облачной инфраструктуры
- ✓ Автоматический мониторинг и поддержка 24x7

[Ознакомиться](#)

Odyssey Support

- ✓ Эффективная поддержка пользователей 24x7
- ✓ Оперативные доработки и улучшения
- ✓ Сервисное обслуживание

[Ознакомиться](#)

Advanced Care

- ✓ Развитие функциональности системы
- ✓ Установка обновлений
- ✓ Обеспечение высокой производительности системы
- ✓ Высокая доступность бизнес-приложений






[Ознакомиться](#)


Odyssey Consulting Group — ваш надежный партнер по цифровой трансформации



Запишитесь на бесплатную консультацию

[Записаться](#)

-  Москва, Пресненская наб., д. 12, БЦ «Башня Федерация Восток», 63 этаж, офис 10
-  Санкт-Петербург, Литейный пр. д. 26А, Бизнес-центр "Преображенский двор", офис 423
-  Нижний Новгород, ул. Ошарская, д. 95, офис 501
-  Новосибирск, ул. Большевикская, д 101
-  Алматы, мкр. Курылысшы, ул. Ырысты, д. 15, +7 (727) 397-90-63

 [+7 \(495\) 369-67-69](tel:+74953696769)

 sales@odysseyconsgroup.com

 www.odysseyconsgroup.com