



**Экспертная сессия от СберМегаМаркета:
как увеличить свои интернет-продажи
при помощи маркетплейсов**

Почему стоит сотрудничать с маркетплейсами?

Маркетплейсы предлагают:

Готовую логистическую инфраструктуру,
РКО и клиентский сервис

Легкий вход в онлайн-торговлю

Готовые инструменты для продвижения
товара и удержания покупателей

Расширение географии продаж

Широкую клиентскую базу

E-commerce в экосистеме Сбера



Преимущества экосистемы Сбера



✓ Предоставляем брендам доступ к крупнейшей клиентской базе в России

110 млн

держателей карт СберБанка

✓ Масштабная логистическая инфраструктура от СберЛогистики

>53,5 млн

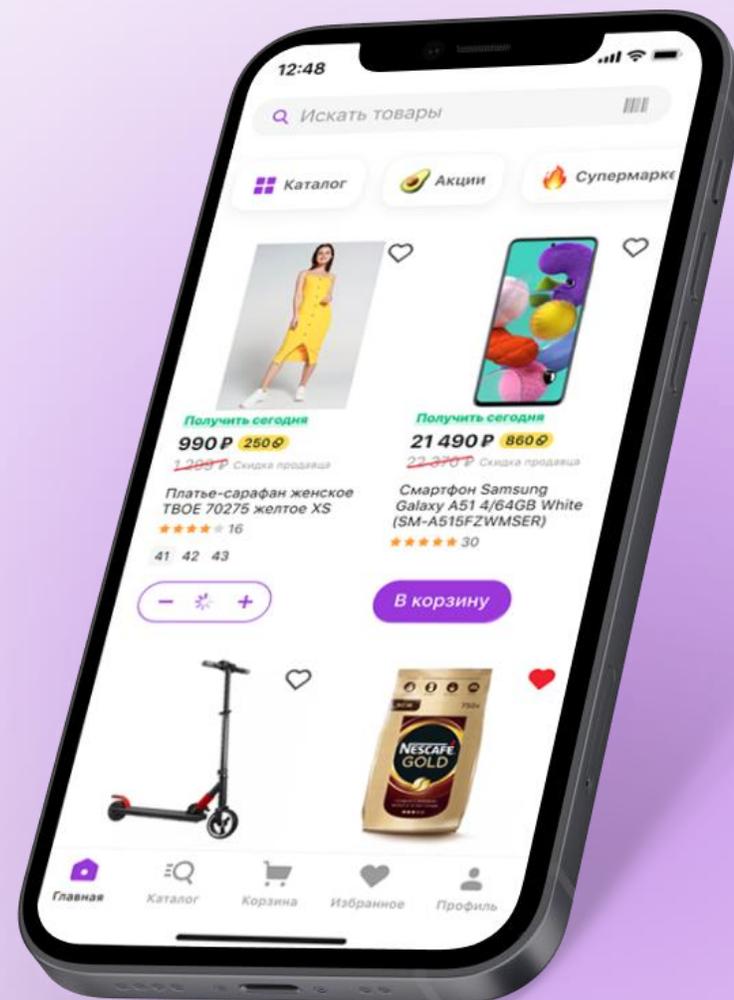
участников программы СберСпасибо

✓ Даём возможность для продвижения внутри экосистемы Сбера

✓ Доступ к подписчикам СберПрайм и СберПрайм+

>3,3 млн

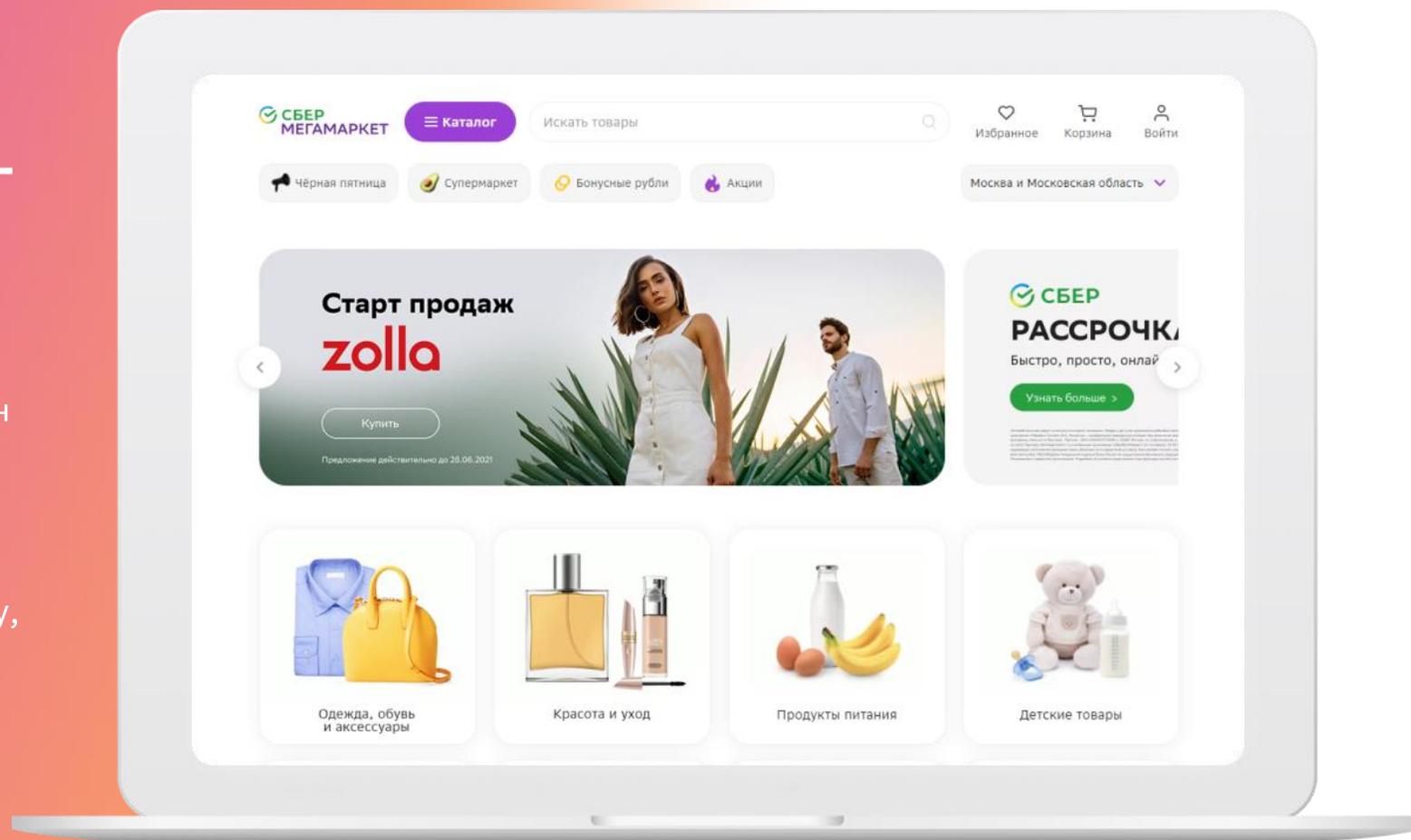
подписчиков СберПрайм и СберПрайм+



Кто мы?

СБЕР МЕГАМАРКЕТ

мультикатегорийный маркетплейс, входящий в экосистему Сбера, на котором представлено более 3,5 млн товаров в 16 основных категориях, включая электронную и бытовую технику, косметику и парфюмерию, товары для дома, одежду, строительство и ремонт, детские товары и многое другое



СберМегаМаркет в цифрах

2021

29 млрд

рост GMV (3,4X YoY)

>1 000

городов РФ

6,4 млн

доставленных
заказов (3,3X YoY)

>60 000

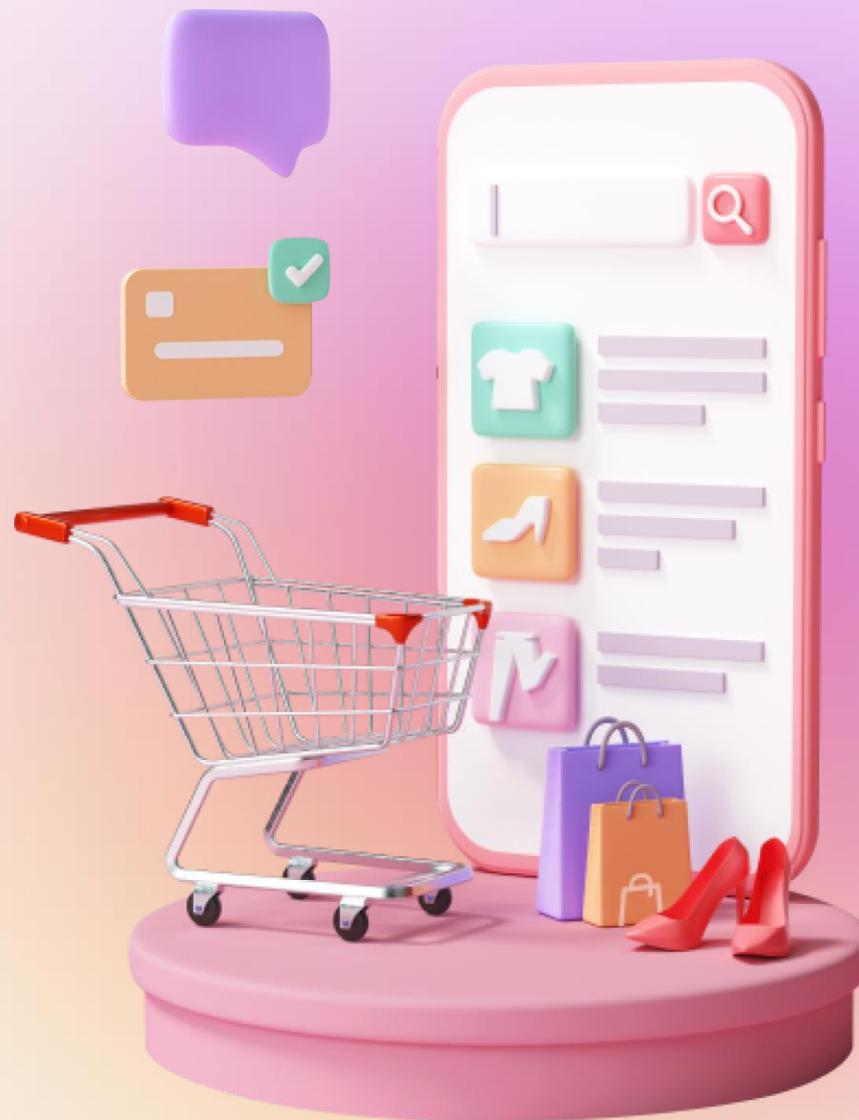
пунктов выдачи
заказов

>3 500 000

уникальных SKU

>100 000

заказов в день



Наши отличия от других площадок



Отличные
коммерческие
условия



Схема работы
«Закажи и Забери»
для розницы



Быстрые выплаты
продавцам



Надежный и стабильный
источник инвестиций
в развитие площадки



Доступ продавцов
СберМегаМаркета
к B2B-сервисам Сбера



Специальные условия
для продавцов в рамках
комплексных сервисов
Сбера



До 99% стоимости покупки
на СберМегаМаркете
можно оплатить бонусами
от СберСпасибо



Доступ к федеральным
промо-акциям Сбера

Витрина + Доставка

Товар хранится у вас на складе, вы собираете заказ, мы доставляем его покупателю

- ✓ Не скрываем продавцов, поддерживаем бренд и предоставляем инструменты для продвижения

Закажи и Забери

Покупатель резервирует и забирает товар из магазина

- ✓ Обеспечиваем поток покупателей в офлайн магазин продавца — возможность выстроить отношения с покупателем напрямую и осуществлять cross sell

Витрина + Доставка силами продавца

Товар хранится у вас на складе / в магазине, вы собираете заказ и доставляете его покупателю

- ✓ Прямой контакт с покупателем
- ✓ Самостоятельное управление регионами покрытия и границей бесплатной доставки

Витрина + Фулфилмент

Товар хранится у нас на складе, мы собираем заказ и доставляем его покупателю

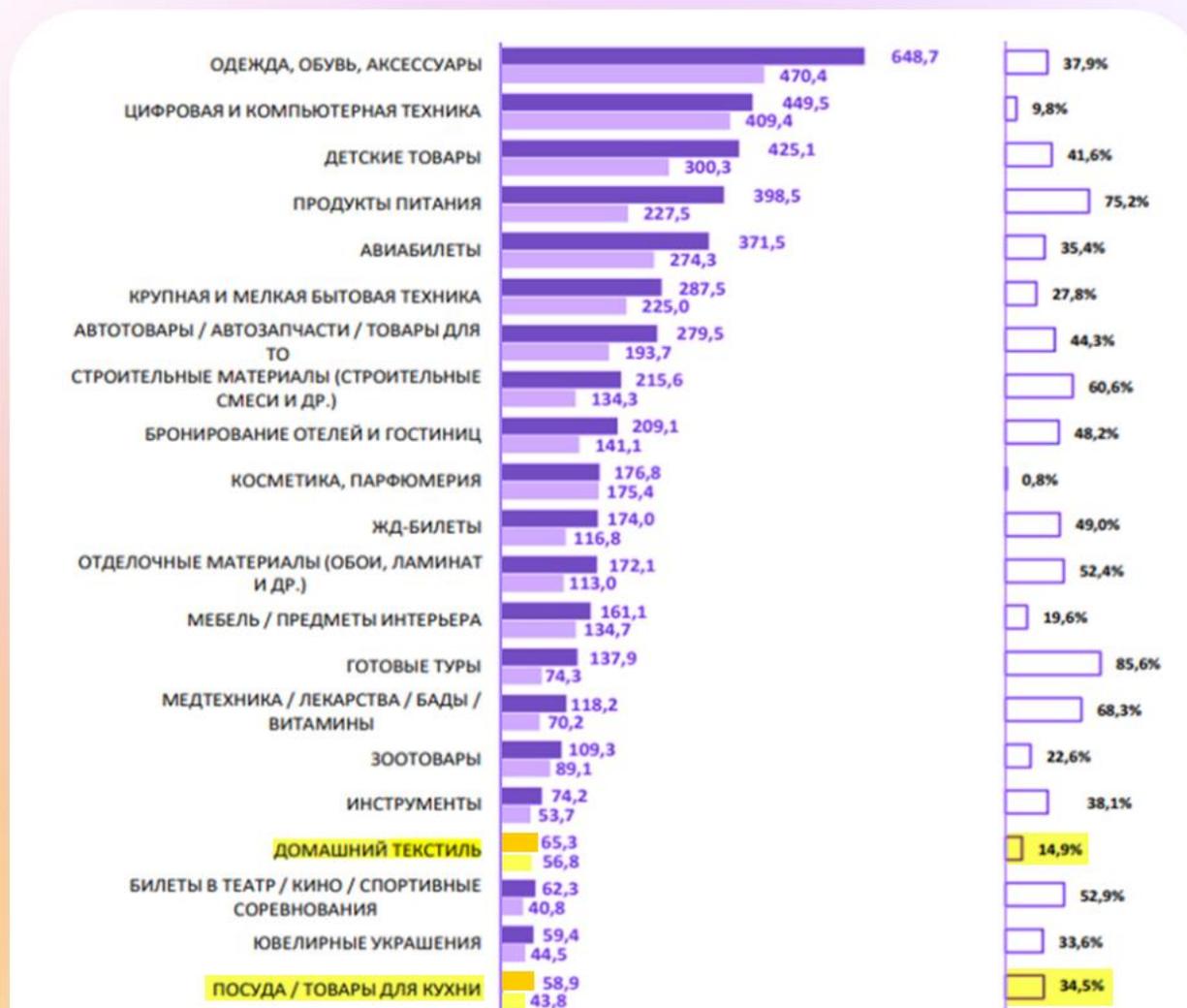
- ✓ Отсутствует операционная обработка штучных заказов
- ✓ Улучшение сроков доставки
- ✓ Возможность размещения на региональных складах



**«Товары для дома» — одна из самых
быстрорастущих категорий на
маркетплейсе**

Товары для дома. Итоги 2021 года

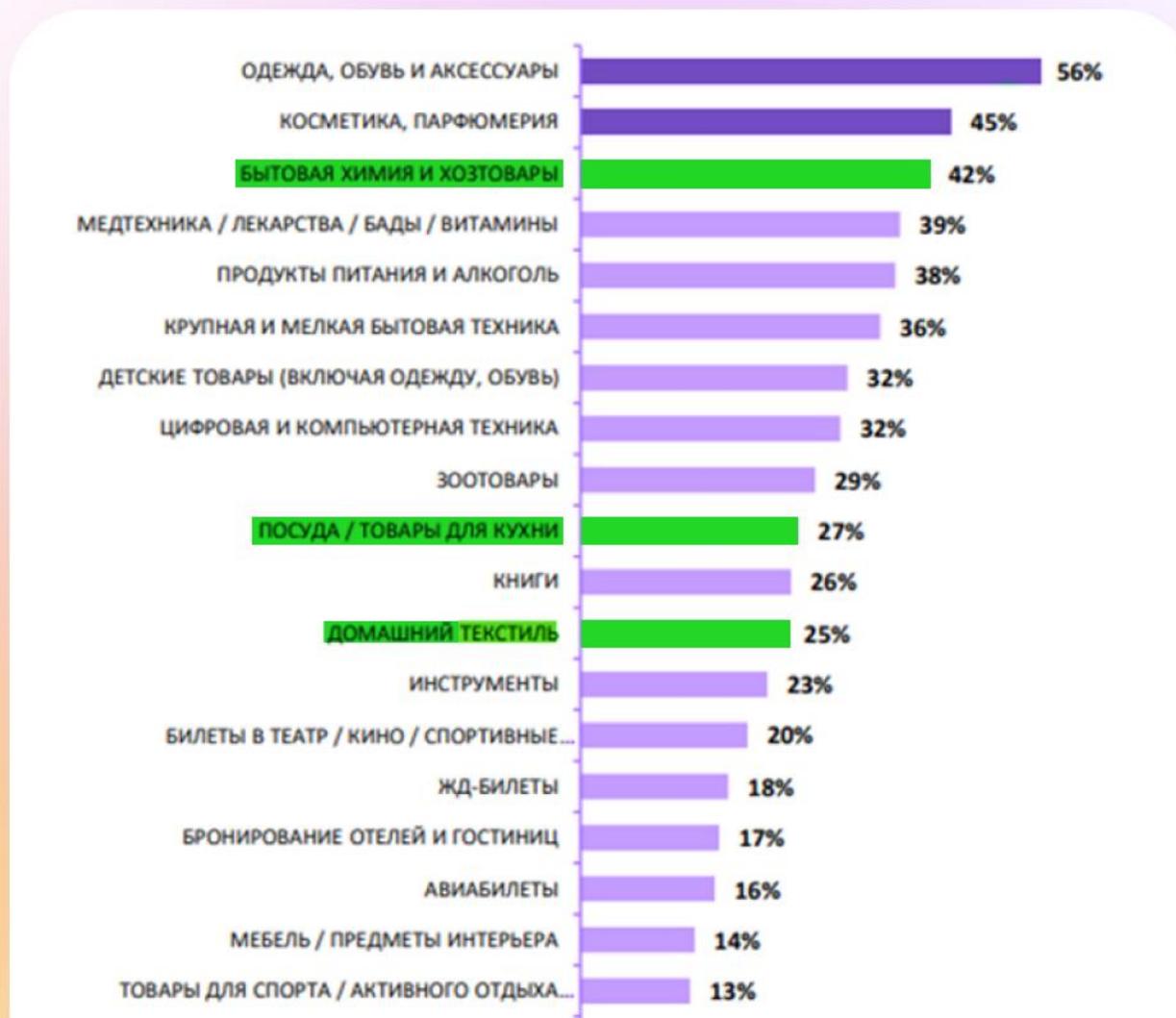
Динамика оборота некоторых сегментов российского рынка электронной коммерции, 2020-21, млрд.руб. с НДС, %



Источник: РБК, исследование «Российский рынок интернет-торговли 2021», январь 2022г.

Товары для дома. Итоги 2021 года

Рейтинг наиболее популярных онлайн-покупок (ноябрь 2020-ноябрь 2021),
% от опрошенных россиян, совершавших покупки в интернет-магазинах



Источник: РБК, исследование
«Российский рынок интернет-
торговли 2021», январь 2022г.

Товары для дома

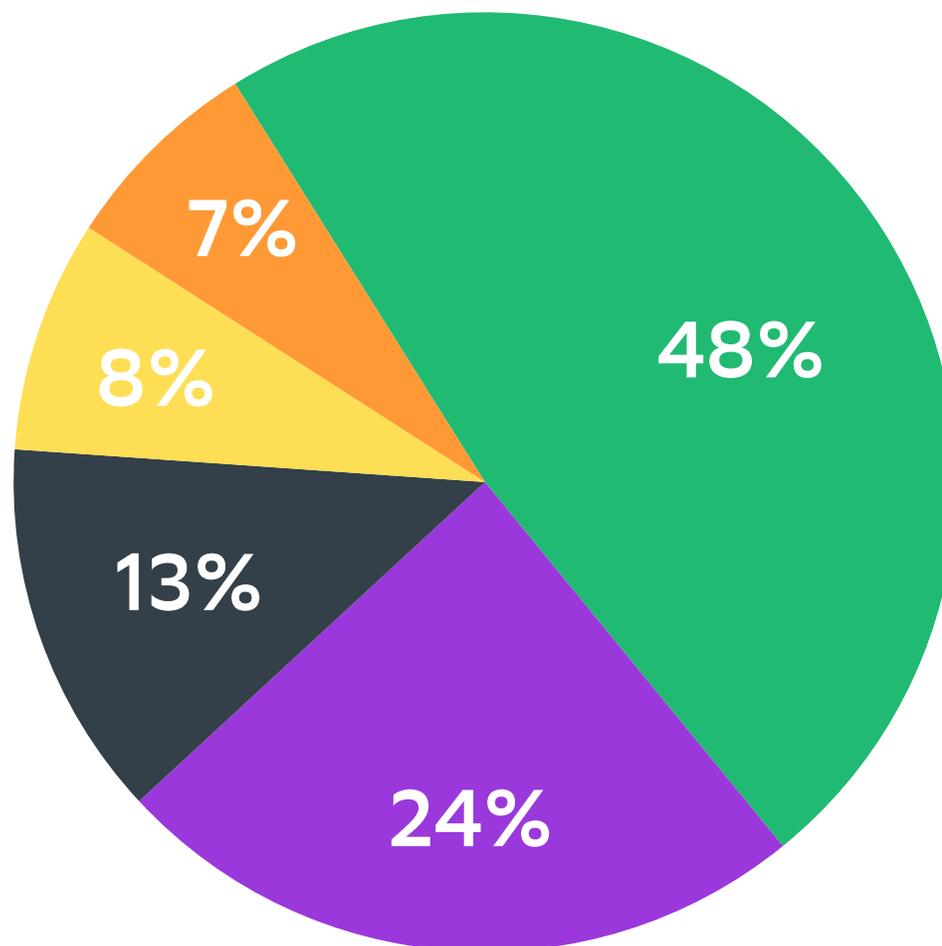
Состав категории на СберМегаМаркете

559 000

уникальных товаров

1 533

активных продавца



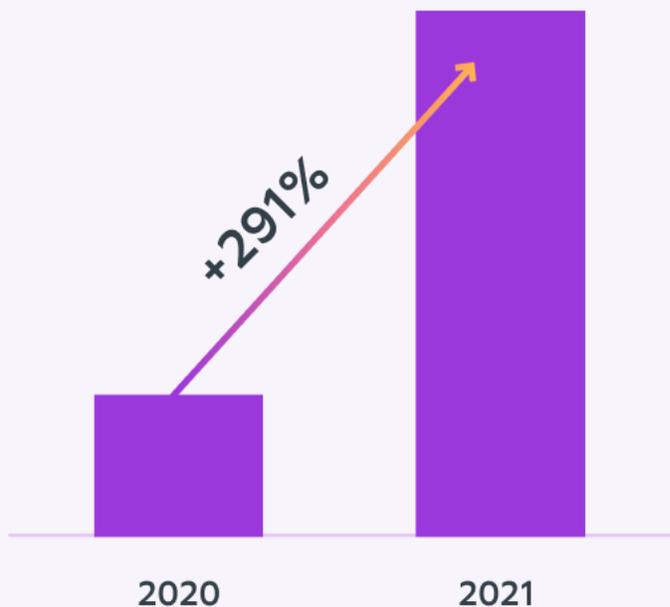
 СБЕР МЕГАМАРКЕТ

-  Посуда
-  Домашний текстиль
-  Освещение
-  Хозяйственные товары
-  Декор интерьера

Товары для дома. Итоги 2021 года

Прирост оборота категории «Товары для дома»

3% доля категории
в обороте компании



Рост оборота
по подкатегориям

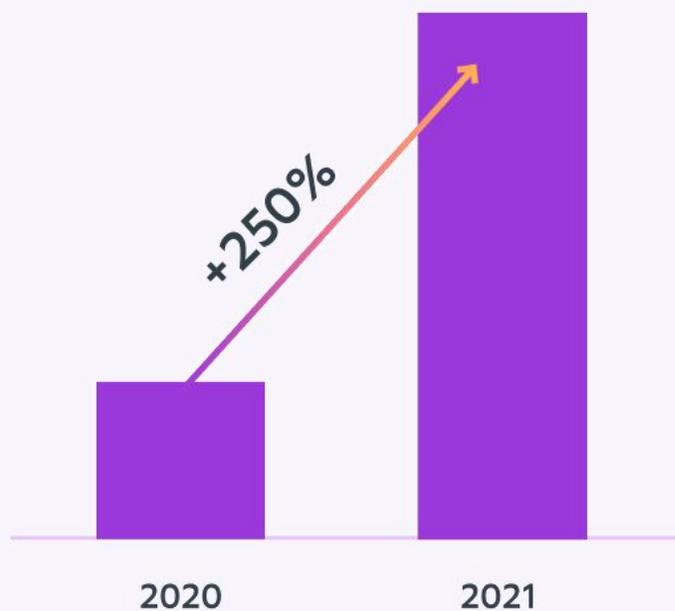


Товары для дома. Итоги 2021 года

Прирост кол-ва заказов категории «Товары для дома»

>800 000

заказов



Топ 5 категорий товаров на маркетплейсе*:

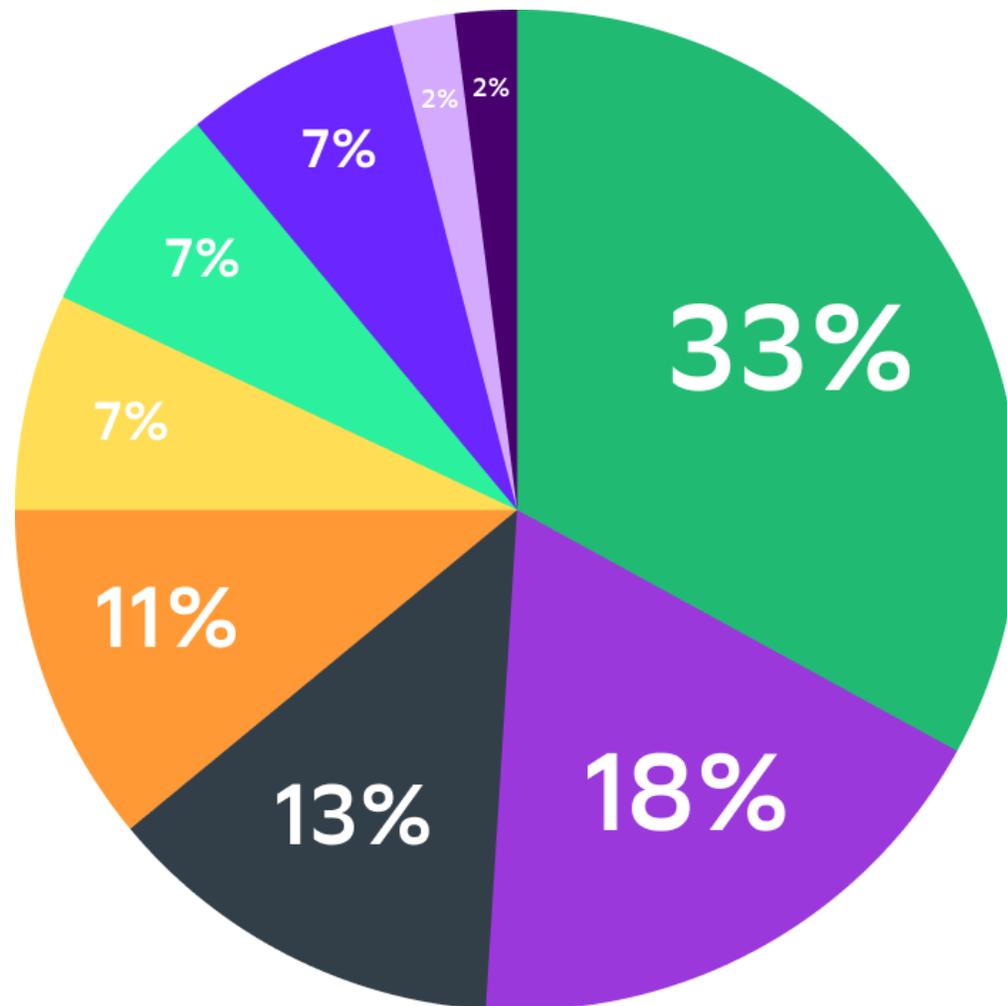


Товары для дома. Итоги 2021 года



67%

Доля региональных продаж



- ✓ Москва и МО
- ✓ Приволжский
- ✓ Центральный без Москвы
- ✓ Северо-Западный
- ✓ Сибирский
- ✓ Южный
- ✓ Уральский
- ✓ Дальневосточный
- ✓ Северо-Кавказский

Драйверы роста категории в 2021 году



Рост спроса на товары для дома во время пандемии



Рост лояльности к онлайн-покупкам и большая доля маркетплейсов в категории



Экспресс-доставка от СберМаркета становится важным фактором при принятии решения о покупке



Программа СберСпасибо — один из основных стимулов роста продаж



Ввод в эксплуатацию рекордного объема жилой недвижимости

Основные фокусы по развитию категории в 2022 году

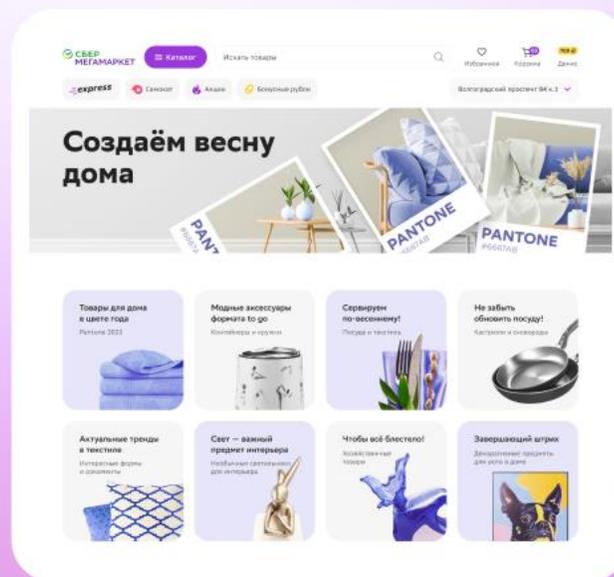
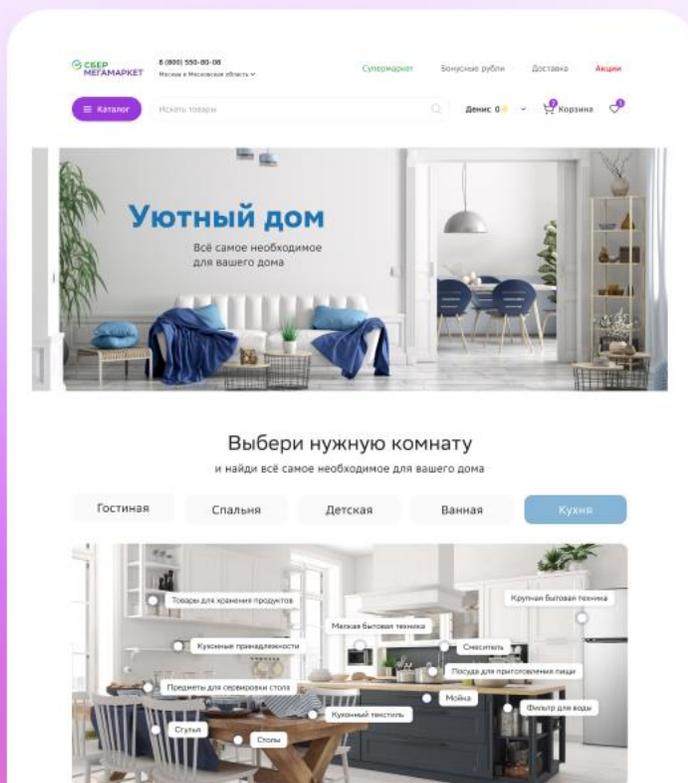


Маркетинг

Кросс-категорийное продвижение:
Мебель + Товары для дома,
Товары для дома + FMCG

Коллекционные подборки
и их продвижение

Реализация уникальных
торговых предложений



Информационный контент

Справляемся с уборкой в два счета!

Чистая выгода

Мы подобрали для вас лучшие товары ведущих европейских брендов, чтобы вы сэкономили кратно больше денег! Вам пригодятся: эффективные средства для мытья и чистки различных поверхностей, универсальный набор салфеток, тряпок и губок, удобная швабра, ведро, стеклоочиститель. Как раз сейчас у нас действует акция «Чистая выгода» с выгодными скидками!



Рекомендации по работе с категорией

Сроки и схемы работы

- ✓ Усиление регионального присутствия: совместное формирование складской матрицы для хранения товаров на региональных складах
- ✓ Диверсификация схем работы и маркетплейсов

Ценовая политика

- ✓ Прозрачная ценовая политика на всех площадках продавца

Маркетинг

- ✓ Стимулирование продаж через создание УТП
- ✓ Формирование персонализированных предложений
- ✓ Использование push-уведомлений и email-рассылок
- ✓ Начисление бонусов за отзывы
- ✓ Усиление эмоционально-визуальной составляющей товарного каталога (продвижение коллекций)
- ✓ Создание информационного контента

Перспективы развития категории в 2022 году



1 Повышение интереса к обустройству дома

3 Повышение удобства получения заказов

2 Увеличение числа покупателей в онлайн

4 Усиление визуальной и информационной составляющей категорий



**Дача и сезонные товары.
Устраняем барьеры и выходим
в онлайн**

Категория «Сезонные товары» на СберМегаМаркете

500

подкатегорий

>180 000

уникальных SKU



Товары для дачи и сада на рынке интернет-торговли

Структура российского рынка интернет-торговли в 2021 г., % от объема российского рынка e-commerce



Количество интернет-покупателей различных видов товаров и услуг в 2021 г., тыс. чел.



Товары для дачи и сада на рынке интернет-торговли

Динамика оборота некоторых сегментов российского рынка электронной коммерции, 2020–2021 гг., ₽ млрд с НДС, %*

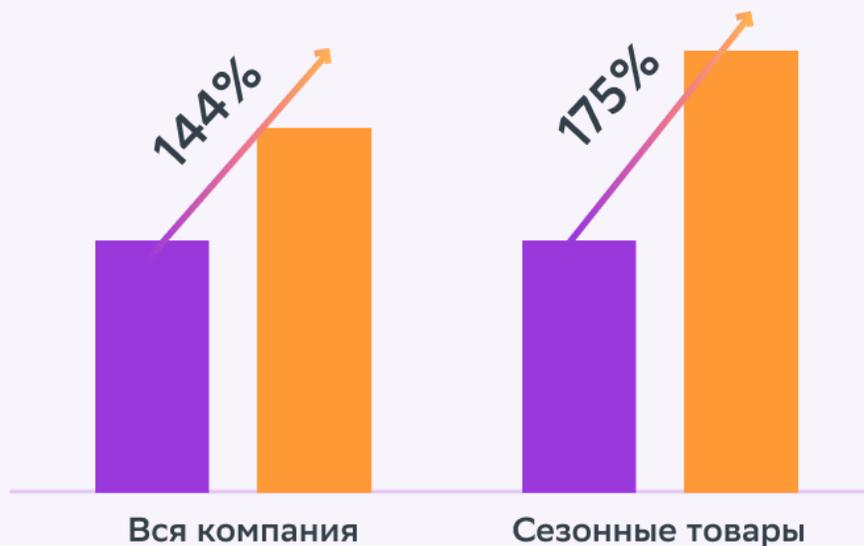


Динамика количества интернет-покупателей различных видов товаров и услуг, 2020–2021 гг., тыс. человек, %

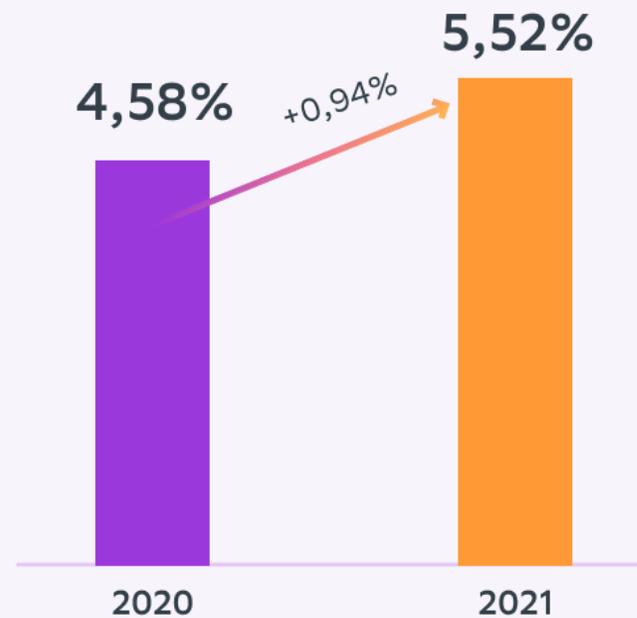


Рост категории и изменение спроса на маркетплейсе

Темпы роста лето 2020 / 2021

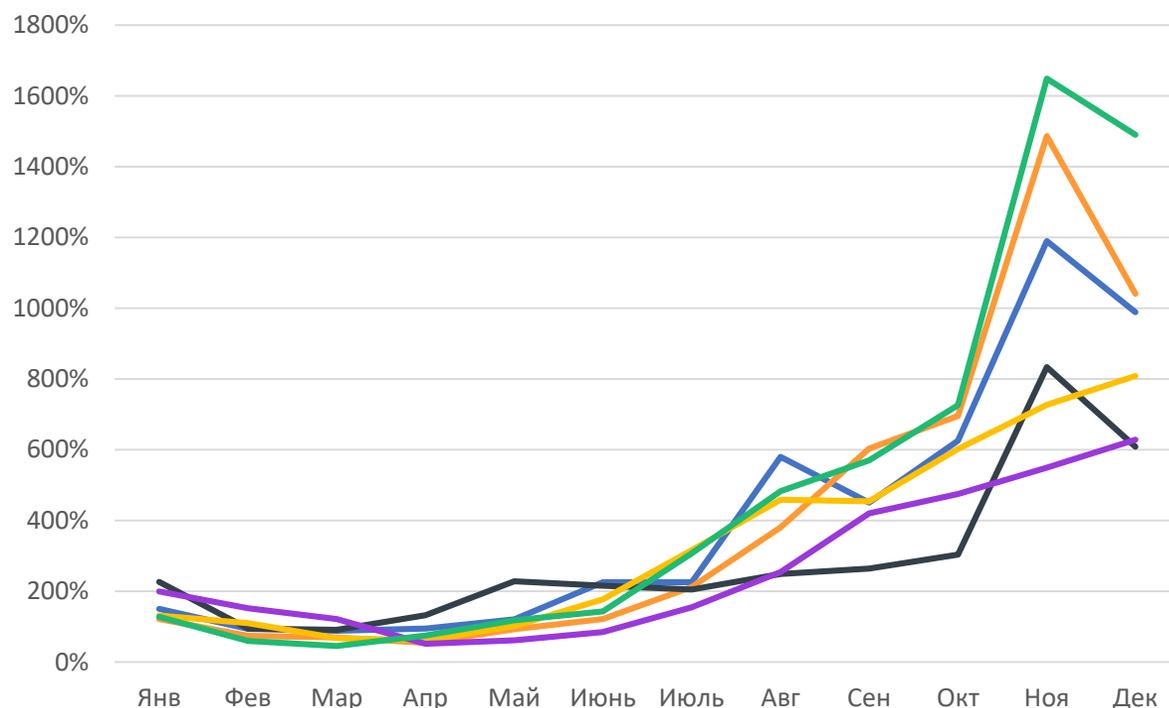


Доля категории «Сезонные товары» в летний сезон



Рост категории и изменение спроса на маркетплейсе

Скорость роста 2020 / 2021



✓ Во II половине 2021 года после завершения интеграции в экосистему Сбера оборот категорий вырос более чем в 16 раз

✓ Самыми быстрорастущими подкатегориями до этого момента были садовый инвентарь, обустройство дачи и товары для летнего отдыха

- Новогодние товары
- Садовый инвентарь
- Обустройство дачи и сада
- Семена, удобрения
- Садовая техника
- Товары для летнего отдыха

Рост категории и изменение спроса на маркетплейсе

Темпы роста 2020 / 2021 август



Товары для консервирования

+752%



Грили, мангалы, коптильни

+713%



Бассейны

+693%



Садовая мебель

+401%



Цветочные горшки

+382%



Садовая техника

+249%

Тренды рынка сезонных и дачных товаров

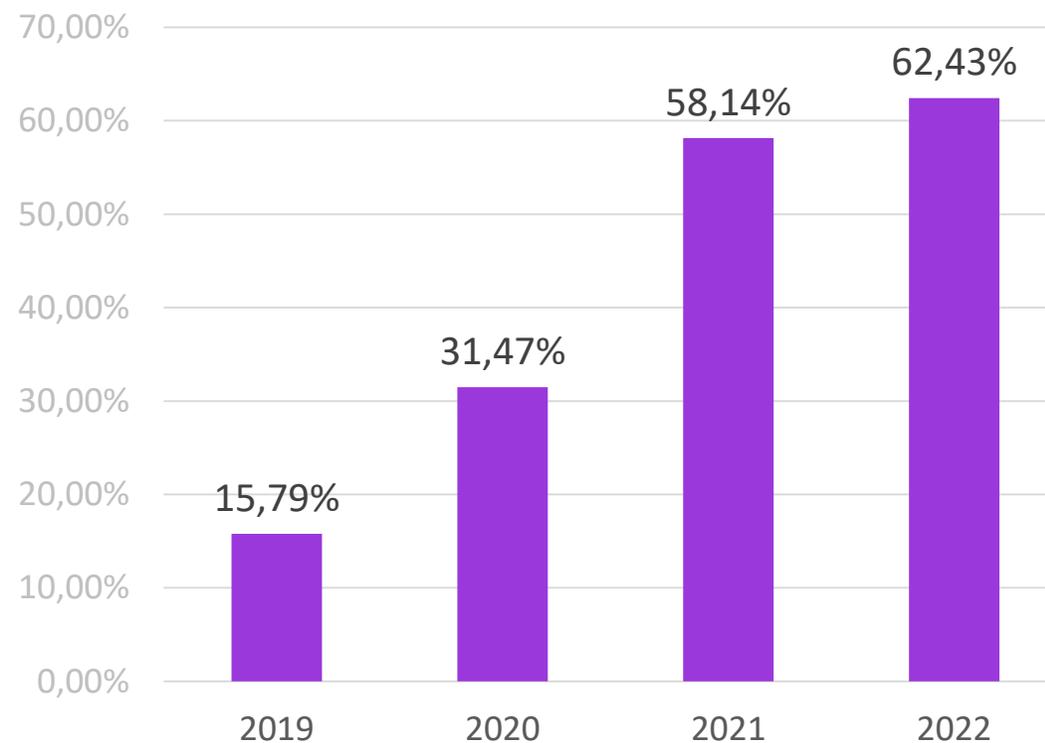
- 1** Дача как место отдыха и работы
- 2** Рост онлайн продаж неочевидных категорий
- 3** Летний отдых с экспресс-доставкой
- 4** Домашнее и садовое выращивание растений



Особенности работы с сезонными товарами на СберМегаМаркете: сложности и решения

- ✓ **Доставка крупногабаритных товаров**
Схема работы «Доставка силами продавца»
- ✓ **Доставка саженцев, рассады, живых елей, а также доставка пиротехники**
Схема работы «Закажи и Забери» или «Доставка силами продавца»
- ✓ **Региональный охват**
Схема работы «Витрина + Фулфилмент»

Доля регионов



Спасибо за внимание!



Иван Бугай

Руководитель бизнес-группы
«Товары длительного пользования»

ivan.bugay@sbermegamarket.ru



Анна Пронькина

Управляющий категорией
«Товары для дома»

anna.pronkina@sbermegamarket.ru



Алексей Павлов

Управляющий категорией
«Дача, сезонные товары»

alexey.pavlov@sbermegamarket.ru

Присоединяйтесь!



sbermegamarket.ru/partners