



Степныкин



группа компаний

О СЕБЕ

- **Владимир Степыкин**, серийный предприниматель, руководитель группы компаний
- **Индивидуальный предприниматель**, более 10 лет в бизнесе.
- **Владелец группы компаний «СТЕПЫКИН»**.
- **В январе 2010 года** открыл свою первую компанию.
- **Более 2-х лет** член Российского клуба продавцов на маркетплейсах - MPSeller's.



ВВЕДЕНИЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ ПРОТИВ СЕТЕЙ

Сравнение маркетплейсов и традиционных сетей, кто за счет чего рос в 2023 г.

КЛАССИЧЕСКИЕ СЕТИ

- Рост за счет покупки локальных сетей
- Рост доли СТМ
- Популярные дискаунтеры

E-COM +40%

- 8 трлн. руб.
- 4,5 млрд. заказов
- 3-4 товара в месяц
- средний чек покупки 1700 р.
- Мск+СПб=35% оборота
- Рост за счет регионов, Татарстан, Ростов



ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПАДАНИЯ В СЕТИ ЧЕРЕЗ МАРКЕТПЛЕЙСЫ

Молодой бренд

Маркетплейс
отзывы
кол-во покупателей

Классические сети



WILDBERRIES
OZON



СТАНДАРТНЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Закупка внешнего
трафика в поиске



Рекламные компании
на самих МП



Интеграции
с блогерами



ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЧЕРЕЗ БЛОГЕРОВ И СООБЩЕСТВА

ФИЛЬТРЫ ПО ОТБОРУ БЛОГЕРОВ (РЕГИОН,
ПОДПИСЧИКИ, КОЛ-ВО РЕКЛАМЫ)

НАТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ
(УДАР ПО БОЛИ, НО НЕ ПРЯМОЙ)

МНОГО ПЕРЕХОДОВ НЕ ЗНАЧИТ МНОГО ПОКУПОК



АРХЕТИП ПОКУПАТЕЛЯ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ

«Мудрец»



«Заботливый»



«Славный малый»

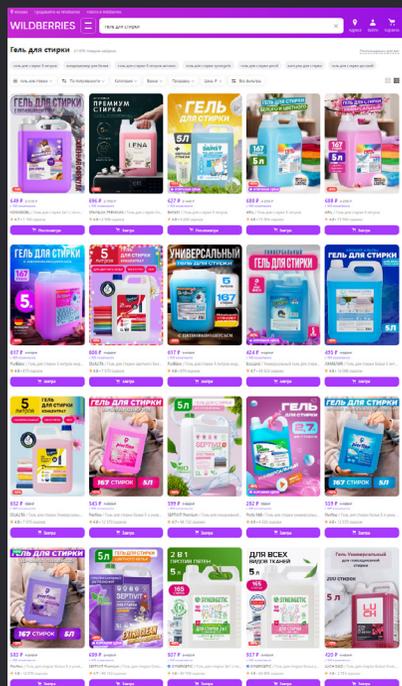
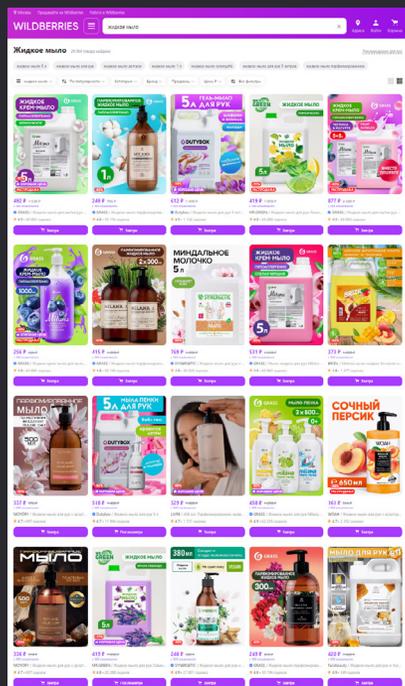


«Правитель»



ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

- Анализ основных архитипов покупателей в ниши
- Как адаптировать продукт под разные типы покупателей

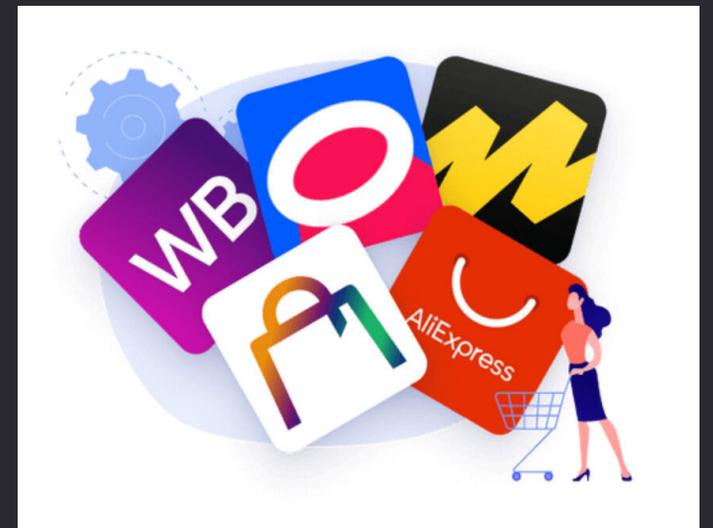


ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПРОДАВЦОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Поиск конкурентов
и сравнение цен

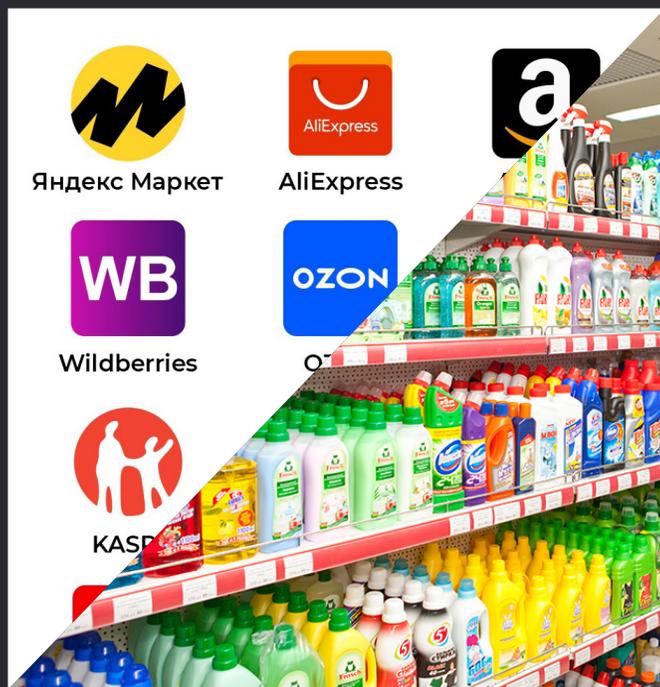
Расчет
объема рынка

Роль удобства
использования
платформы



РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ

Кто победят маркетплейсы
сети или нет?



Вертикальные маркетплейсы -
гарантия доверия



AI в торговле
и нейродатчики -
«Перламутровые пуговицы»



НАШИ КОНТАКТЫ

г. Смоленск,
Индустриальная, 5а
+7(495) 532 63 81

Спасибо за внимание!

