Понятие «маркетплейс»

Цели урока

- Понять, почему важно продавать на маркетплейсах

Маркетплейс

Онлайн-витрина с товарами разных продавцов (от англ. market — рынок, базар; place — место).

Сейчас во всём мире через маркетплейсы совершается не менее 50 % от общего числа онлайн-покупок.

И тенденция продолжает расти.

Поведение покупателя изменилось и продолжает меняться

- Тренды иностранных маркетплейсов
- Рост количества онлайнпокупок в период пандемии
- Приход новой аудитории в онлайн
- Удержание лояльных повторных клиентов



Исследуем путь клиента



Зайдите в любой поисковик (Яндекс, Google) Введите поисковый запрос товара, например, «натуральный комод купить»

Выпишите первые 5–7 интернет-ресурсов (сайт, интернет-магазин), которые предложил вам поисковик

Анализируем результаты













Если ваш бренд отсутствует на маркетплейсах, вы теряете клиентов.

Почему покупатели приходят на маркетплейсы?

- «Бесконечная полка»и мультикатегорийность
- Безопасный процесс покупок, оплаты, возврата
- Экономия времени
- Распродажи, акции, бонусы экономия денег



Маркетплейс для продавца

- Привлечение трафика клиентов
- 3 Не нужно разбираться в специфике e-commerce и вкладывать большие деньги
- Возможность продавать на весь мир

- Полный цикл продажи (доставка и хранение на складе)
- 4 Набор инструментов по развитию бизнеса



Разбираемся в онлайн-каналах

Маркетплейсы

Интернет-магазин









- Прайс-площадка
- Яндекс 🏣

Доски объявлений

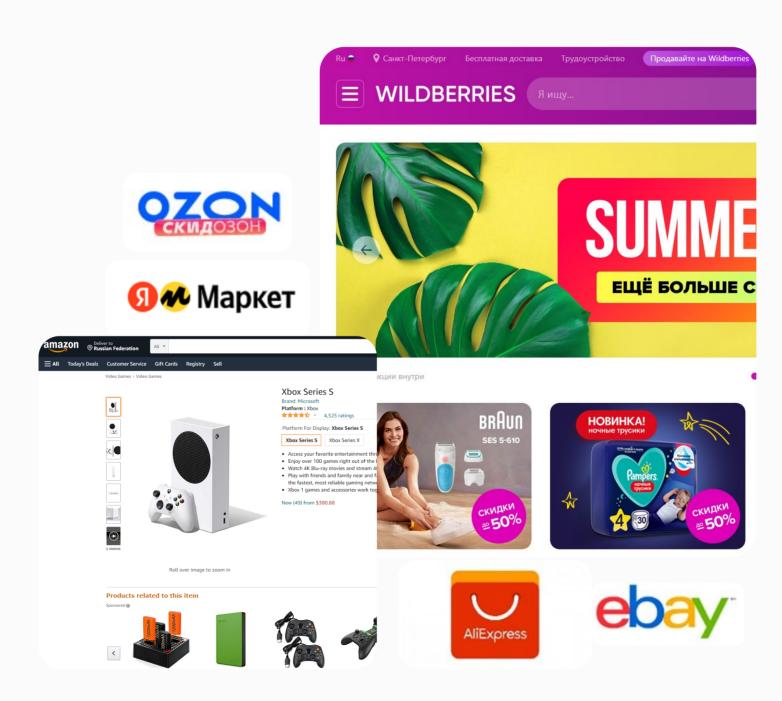


Типы маркетплейсов

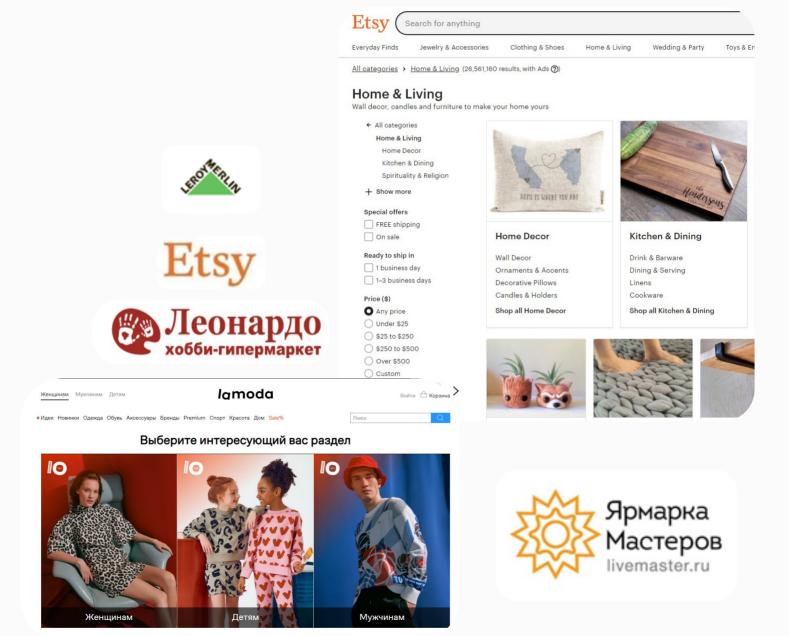
Мультитоварные

Нишевые

Мультитоварные маркетплейсы



Нишевые маркетплейсы



Интернет-магазин

Торговая онлайн-площадка со своим уникальным доменным именем и товаром из определённой ниши, который часто дублирует ассортимент офлайн-магазина.

Требует инвестирования финансов, времени на создание магазина, привлечения клиентов и других дополнительных инструментов.



Вывод урока

Маркетплейсы — это устойчивый тренд онлайн-торговли.

Для предпринимателя выход на маркетплейсы даёт возможность стартовать с любым бюджетом, развить свой бренд, привлечь новых клиентов, сделать свою бизнес-модель более устойчивой за счёт многоканальности.