

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ МАРКЕТПЛЕЙСА. ЗАДАНИЕ 1

Напишите в таблице, какие потребности Покупателя и какие потребности Продавца закрывает маркетплейс своими действиями



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ МАРКЕТПЛЕЙСА. ЗАДАНИЕ 1

	Что делает Маркетплейс	Какие потребности Покупателя он закрывает
1	РАСШИРЯЕТ КОЛИЧЕСТВО ПРОДАВЦОВ	Стремление к бесконечной полке
2	УСТРАИВАЕТ КОНКУРЕНЦИЮ ПО ЦЕНЕ МЕЖДУ ПРОДАВЦАМИ	Стремление к наилучшей цене
3	СТИМУЛИРУЕТ ОТЗЫВЫ И РЕЙТИНГИ	Повышает доверие
4	РАЗВИВАЕТ УДОБНЫЕ КАНАЛЫ ПОКУПОК САЙТ, МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ	Удобства оформления заказов
5	ДОСТАВЛЯЕТ ЗАКАЗЫ БЫСТРО И ЧАСТО БЕСПЛАТНО	Удобство и стоимость логистики
6	СОЗДАЕТ ПУНКТЫ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ И СЕТИ ПОСТАМАТОВ	Желание прийти и забрать самому
7	ОРГАНИЗУЕТ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС	Гарантия безопасности

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ МАРКЕТПЛЕЙСА. ЗАДАНИЕ 1

	Что делает Маркетплейс	Какие потребности Продавца он закрывает
8	ОБУЧАЕТ ПРОДАВЦОВ УСПЕШНОЙ ТОРГОВЛЕ	Знания и аналитика
9	ДАЕТ ПРОДАВЦАМ ТЕХНОЛОГИЮ ПОДКЛЮЧЕНИЯ К МАРКЕТПЛЕЙСУ И ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН ПРОДАЖ	Скорость выхода на онлайн-торговлю
10	ОРГАНИЗУЕТ ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРНОГО КОНТЕНТА	Привлекает новых и повторных клиентов
11	ОРГАНИЗУЕТ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ УСЛУГУ ХРАНЕНИЯ ТОВАРА НА СКЛАДЕ	Экономия на складских площадях
12	ОРГАНИЗУЕТ СБОРКУ И УПАКОВКУ ЗАКАЗОВ	Упрощает и удешевляет логистику
13	ВЫПОЛНЯЕТ ОБРАБОТКУ ВОЗВРАТОВ	Сохранение лояльности покупателей