

A group of people, mostly young adults, are standing in a line, holding various colorful shopping bags. They are wearing casual clothing like jeans and t-shirts. The scene is set in what appears to be a shopping mall or a store. A large blue banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'ALABOM.COM' and 'Проект «Совместные покупки»'.

ALABOM.COM

Проект «Совместные
покупки»

ЧТО ТАКОЕ ALABOM

- **Маркетплейс** товаров из Китая
- Тестовый запуск в марте 2019 с результатом **2000** продаж за 3 недели
- **192** поставщика
- **150 000** загруженных товаров
- Средняя конверсия в покупку = **2,7%**

ЭЛЕМЕНТЫ ПРОЕКТА

- Полнофункциональная маркетплейс-платформа (web & mobile)
- Подсистема управления товарами и заказами
- API интеграции с поставщиками, сервисами логистики и ERP-системами
- Личный кабинет поставщика
- Мобильное приложение на платформе Android, готовое к запуску
- Контент проект (журнал о выгодных покупках)

Ключ к успеху – развитие
в сервис **совместных**
покупок, которого еще нет
на рынке

ЦА маркетплейсов товаров из Китая:

Совместная покупка - это коллективный заказ одного или нескольких товаров с целью получения

максимальной скидки на товар за счет оптовой закупки

«Я покупаю кучу всего, нужного и не нужного. Надеюсь что все

посылки до меня дойдут. Качество не очень важно, потому что

дешево»

ЦА совместных покупок:

«Я хочу купить то, что мне действительно нужно по самой лучшей

цене, дешевле, чем в магазине у дома. При этом я не хочу терять в

СОВМЕСТИНАЯ ПОКУПКА СЕГОДНЯ

СХЕМА I

Площадка фактически выступает сайтом объявлений, не обеспечивая
никакого сервиса

Организатором выступает физ лицо, не являющееся профессиональным
продавцом и не готовое брать на себя гарантийные обязательства и
риски

ПРОБЛЕМЫ СОВМЕСТНЫХ ПОКУПОК

1. Люди доверяют деньги другим людям. Отсутствуют принятые на рынке e-commerce гарантии безопасной сделки.
2. Информация о продаваемых товарах часто неверна или вообще не соответствует действительности
3. Отсутствует какой-либо послепродажный сервис, невозможно совершить возврат
4. Долгое ожидание отправки, риск того, что закупка сорвется вовсе
5. UX/UI существующих продуктов неудобен и, вероятно, отталкивает новую аудиторию

СОВМЕСТНАЯ ПОКУПКА СЕГОДНЯ

СХЕМА 2

Площадка выступает организатором закупки, обеспечивая сервис и беря на себя гарантийные обязательства

Товары поставляются юр лицами, являющимися профессиональными продавцами, на договорной основе

КАК РЕШАЕМ ПРОБЛЕМЫ?

- Создаем удобный, простой и понятный проект
- Обеспечиваем безопасную сделку, становимся гарантом исполнения заказа
- Обеспечиваем поддержку, послепродажный сервис, возможность вернуть товар продавцу за счет договоров с поставщиками и отсрочки платежа
- Модерируем, участвующие в СП товары, обеспечивая корректность предоставляемых продавцами данных

ЗАЧЕМ СОВМЕСТНАЯ ПОКУПКА В 2019 ГОДУ

С точки зрения пользователя:

Покупательская способность низкая и продолжает падать. При этом товар дешевле \$5 - это низкое качество и очень долгая доставка

Совместная покупка позволяет получить реальную скидку от поставщика и купить желанный товар дешевле, не потеряв в качестве

ЗАЧЕМ СОВМЕСТНАЯ ПОКУПКА В 2019 ГОДУ

С точки зрения продавцов из Китая:

За счет растущей конкуренции и затрат на мелкоштучную сборку зарабатывать на товарах в \$1-\$3 становится труднее

Совместная покупка позволяет продавцу значительно увеличить средний чек, а также оптимизировать и улучшить логистику.

ЗАЧЕМ СОВМЕСТНАЯ ПОКУПКА В 2019 ГОДУ

С точки зрения продавцов из России:

Крупные дистрибьюторы, имеющие лучшие цены, ищут новые каналы сбыта. При этом торговля самостоятельно через маркетплейсы не укладывается в их экономическую модель.

Совместная покупка открывает для продавцов новый канал регулярных мелкооптовых продаж и позволяет предоставить хорошую цену



Вопросы...

Солоницын Кирилл +7 (985) 416-98-26 kirill@alabom.com