MaxMarket

Специфика развития нишевых маркетплейсов в нынешних реалиях

Ильин Максим
основатель, генеральный директор
компании «МаксМаркет»

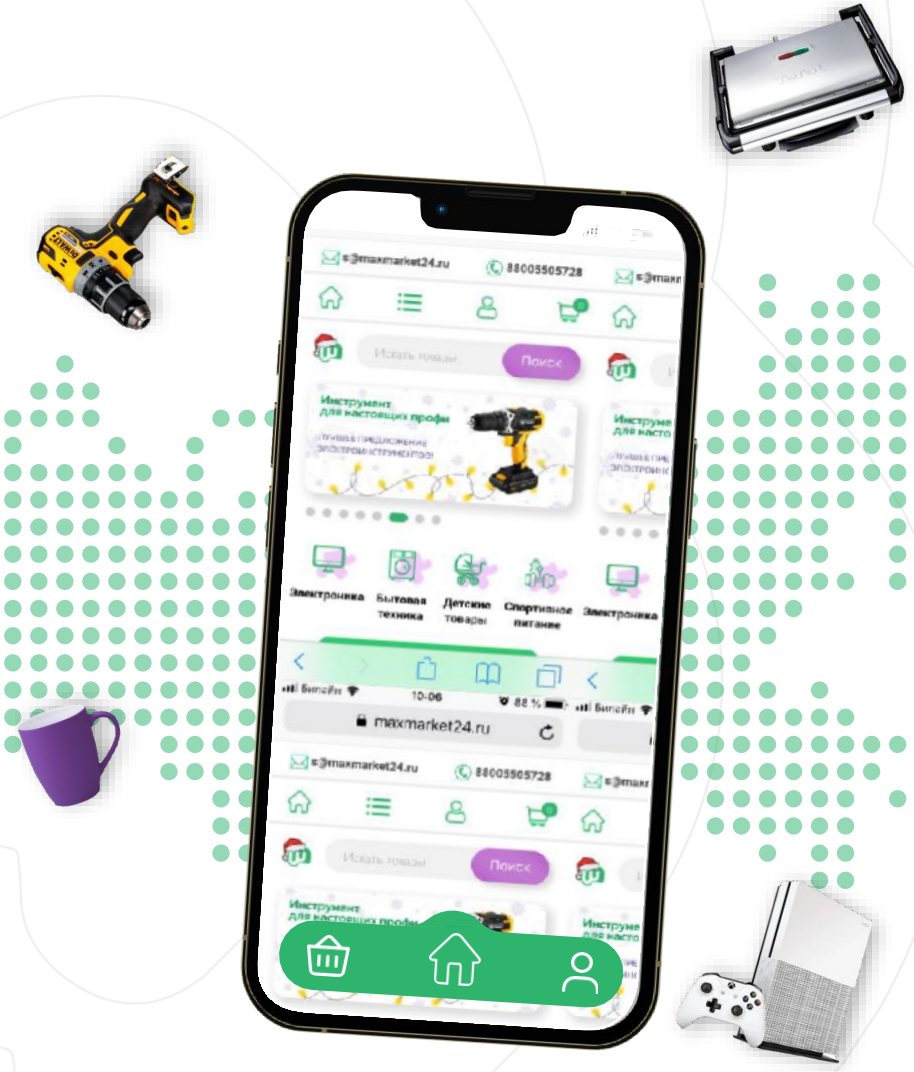
КТО МЫ?

МаксМаркет – это маркетплейс нового поколения. Современная онлайн-площадка, где в 2 клика можно не только купить товар, но и стать продавцом.

Первый маркетплейс, который гарантирует выкуп товара

Оборот

2019	10 МЛН
2020	2,1 МЛРД
2021	3,5 МЛРД



ОБРАТИМСЯ К ЦИФРАМ

В конце **2020** года по статистике АКИТ объем рынка достиг **3,2 трлн рублей**, а уровень продаж вырос на **57%**

В **2021** году динамика почти не изменилась — e-commerce показал рост в **44%** относительно 2020 года по статистике Data Insight, **72%** покупок пользователи совершили с помощью маркетплейсов.

* Прогноз на 2021 и последующие годы приводятся as it was по состоянию на середину 2020 года, без учета новых данных. Актуальный прогноз на 2021 год – 3,9 трлн рублей, +46%

ОТЛИЧИЯ НИШЕВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА ОТ КЛАССИЧЕСКОГО

- НМ* являются экспертами в конкретном предлагаемом товаре (глубокое погружение в товар, подробная консультация);
- НМ*, как правило, обладают собственной логистической и складской системой (контроль цепочки перемещения товаров, актуализация остатков);
- У НМ* сфокусированные и лояльные клиенты (нет «залетных» посещений);
- НМ* делают упор на качество, а не на количество.

*НМ – нишевый маркетплейс

ОТВЕЧАЕМ НА 3 ВОПРОСА ПРИ СОЗДАНИИ НИШЕВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА:

01 Яйцо или курица?

02 Как привлечь покупателя на НМ*?

03 Нужна ли дорогостоящая платформа?

*НМ – нишевый маркетплейс

ЯЙЦО ИЛИ КУРИЦА, ИЛИ...?

Платформа

Селлеры

Покупатели

КАК ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ НА НИШЕВЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС?

- Бренд;
- Нейминг;
- Создаем ажиотаж;
- Агрегаторы трафика (авито);
- Оффлайн-мероприятия;
- Формируем целевой клиентский портрет;
- Настраиваем рекламу (например, таргетированную для целевых пользователей);
- PR-активности (публикации в СМИ);
- Работа по SEO-продвижению (увеличиваем количество заказов)
- Используем социальные сети для привлечения новых покупателей;

НУЖНА ЛИ ДОРОГОСТОЯЩАЯ ПЛАТФОРМА?

В 9 из 10 случаев дорогостоящая платформа не нужна, т.к.:

- Большой бюджет
- Нет тестирования
- Придется привлекать инвесторов

УЧИТЫВАЕМ СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ В E-COMMERCE

- Совмещаем оффлайн и онлайн форматы торговли;
- Создаем мобильное приложение и мобильную версию сайта;
- Применения дополнительных функций (голосовой помощник, поиск по изображениям).

НЕ ДОПУСКАЕМ ОШИБОК ПРИ ЗАПУСКЕ

- Ставим приоритет на качество сервиса
- Не завышаем стоимость товаров
- Не стоит слишком долго тестировать бизнес-модель
- Не стоит в больших объемах размещать одинаковые товары от разных продавцов и поставщиков

ПЕРЕХОДИМ К ДЕЙСТВИЮ

- Особое внимание аналитической работе
- Начинайте с тестовой версии и не переходите сразу к полной
- Позаботьтесь об удобстве навигации и юзабилити
- Жесткий упор в фильтрацию

ИДЕИ ДЛЯ НИШЕВОГО МАРКЕТПЛЕЙСА?

01 Мебель;

02 Хобби;

03 Автозапчасти для легковых автомобилей;

04 Спортивные товары;

05 Одежда;

06 Специализированные услуги (транспортные, клининговые, автомобильные; иностранные аналоги: фото- Clik-trip, туристические – Airbnb)

ЧТО ОЖИДАЕТ НИШЕВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ ДАЛЬШЕ?

Для покупателей

- Прозрачная ценовая политика среди конкурентов;
- Возможность рассчитываться кэшбеком и бонусными баллами;
- Предложения станут персонализированными.

ЧТО ОЖИДАЕТ НИШЕВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ ДАЛЬШЕ?

Для владельцев НМ*

01 Рост популярности среди покупателей;

02 Поток инвестиций;

03 Здоровая конкуренция.

*НМ – нишевый маркетплейс

ЧТО ОЖИДАЕТ НИШЕВЫЕ МАРКЕТПЛЕЙСЫ ДАЛЬШЕ?

Для селлеров

- Спрос на крупногабаритный товар (в связи с уходом иностранных брендов);
- Акцент на профессиональных селлеров (борьба с подделками, проверки сертификатов, отслеживание недобросовестных);
- Маркетплейсы будут стремиться зарабатывать на логистике, комиссиях, рекламе.

MaxMarket

Благодарю за внимание

Задавайте вопросы, которые у вас появились

maxmarket24.ru

8 800 550 57 28