

Ru.MARKET

 **+7 964 535-13-31**

 **info@ru.market**

Карпов Игорь Владимирович
(стартап проект без юрлица)



**Каждый
кто имеет домен .ru
может открыть
интернет магазин,
добавив к своему
домену .market**



Пример:

- site.ru – сайт
site.ru.market - интернет магазин
- Для обозначения магазина на визитках и других рекламных носителях можно просто добавить к имени домена (в зоне ru) .market для входа в магазин.
- Сайт магазина может быть стилизован под текущий дизайн основного сайта и его можно рекламировать.

**Витрину можно
открыть любой
тематики:**

**Задачу привлечения
клиентов Ru.MARKET
берет на себя,
освобождая время
продавцу на
качественное
обслуживание**



КОФЕ



МЕБЕЛЬ



ТУРИЗМ



ЮР. УСЛУГИ



РЕСТОРАН
С ДОСТАВКОЙ





Рынок потенциальных клиентов:

- Продавцом на маркетплейсе может быть как **b2c** так и **b2b** компании;
- Многие компании развивают направление продаж через агентов, обещая агентское вознаграждение за клиента на своих условиях;
- Им можно предложить свои условия оплаты комиссии и давать клиентов;
- В этом случае в качестве агента становятся не отдельные личности, а агентом становится компания которая строит свою работу эффективно настолько, насколько возможно чтобы получить максимальный доход с комиссии.
- Примером может служить **it компания**, которая обещает вознаграждение за привлечение клиента на их программный продукт.

Что включено в сервис?

Маркетплейс [ru.market](#) для вновь открывшегося магазина после пополнения счета предоставляет такие сервисы как:



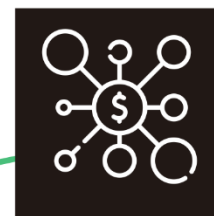
- Онлайн витрина / каталог;
- Корзина;
- Приём промокодов для расчета скидки в корзине и определения эффективных каналов рекламы;
- Оформление и передача заказа продавцу доступ к отчетам о посещаемости;
- Адаптивность страниц магазина при отображении на мобильных устройствах+^{*}
- Административная панель работы с магазином
- Отчеты о списании и возвратах комиссии
- Уведомления о скором окончании средств либо нулевом балансе на счете

Перспективы внедрения продукта

- Достоинства в прозрачности отношений мерчанта и сервиса, сервис берет на себя экспертизу по привлечению клиентов и зарабатывает на этом;

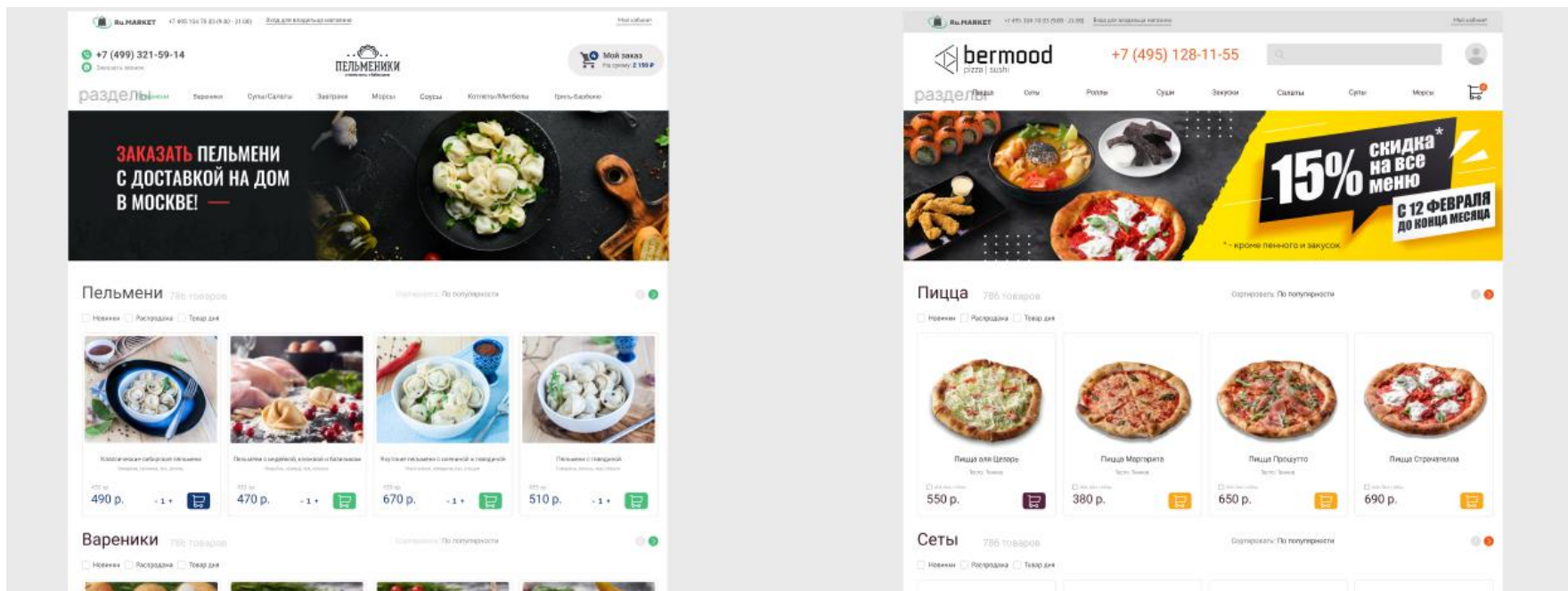
Порядок работы с продавцами:

- 1.** Для активации магазина пополняет внутренний счет на сумму не менее чем на 24 000руб.;
- 2.** При поступлении заказа со счета продавца списывается комиссия и заказ передается продавцу;
- 3.** В случае отказа покупателя от покупки или в случае возврата товара продавцу, размер комиссии возвращается на внутренний счет продавцу но не более чем в половине случаев за расчетный период. Расчетный период возврата средств продавец указывает в настройках магазина.
- 3.** Продавец периодически обновляет остатки продукции через административный кабинет. При нулевых остатках напротив позиции товара/услуги выставляется соответствующая отметка, блокируется покупка, товар исключается из поиска.
- 4.** В случае нулевого баланса на внутреннем счете магазин продавца переводится в режим передачи посетителей на магазины схожей тематики.



Прогресс и текущий статус

- 2 подключенных витрины, есть первые заказы
- Текущий статус – в стадии развития



Дорожная карта (Road map)

- В ближайшее 6-12 месяцев планируется подключение к системе порядка 2000 товарно-сервисных предприятий.
- Проект в перспективе 1-2 года может занять 10% рынка. Ожидаемый доход инвестора может составить кратный рост за счет кратного роста компании.

Потребности проекта

- Для запуска / масштабирования проекта нужно привлечение достаточного количества сотрудников по работе с клиентами, для обработки и внесения данных по товарам и услугам подключаемых витрин магазинов, ТСП (товарно-сервисных предприятий), специалисты в сфере маркетинга, IT специалисты.
- Ключевые требуемые ресурсы - кадровые ресурсы, помещение для работы сотрудников, техника для работы, связь, средства на представительские расходы.
- Готовы предложить долю в проекте.

Команда проекта

- Инициатор и основатель Карпов Игорь Владимирович: 20 лет в IT, работа в проектах MySPACE, Роснефть, PSW.ru, СТ Consult. ;
- Шевликов Артем Валентинович – специалист в области IT

Запрос - оптимизация привлечения клиентов, внедрение системы лояльности, шаги к масштабированию.

Контакты:

- Карпов Игорь Владимирович
- igor.v.karpov@gmail.com
- +79645351331
- ru.market