

ЕСОМ В РЕГИОНАХ ГЛАЗАМИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, РИСКИ

Развитие маркетплейсов в регионах
на примере ACE.SU

ACE

ПЕРВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС
HARD DIY



**Алексей
Москаленко**



Алексей Москаленко

- Собственник ГК Resform —
объединенный арендный парк
строительного оборудования
- Создатель интернет-магазина Строй112.ru
<https://stroy112.ru/>
- Создатель маркетплейса ACE.SU
«Эффективное партнерство маркетплейсов
и логистических компаний»
<https://www.ace.su/>

АСЕ.SU – это отраслевой
маркетплейс созданный по
принципу E2E*, предполагающий
реализацию полного цикла
сделки.

*обозначает направление бизнеса, когда некий товар/услуга/ценность предоставляемый некоторым количеством продавцов доносится до конечного потребителя с помощью специального программного продукта (web-площадки, приложения) агрегирующей первых со вторыми



АСЕ

Это не Avito или «Пuls цен», мы не открываем контакты поставщиков.

Мы представляем всех поставщиков и усиливаем их путем объединения на нашей площадке.

АСЕ.SU— ЭТО:

- возможность сбора корзины из нескольких поставщиков
- доставка товара на территории РФ и стран СНГ
- прозрачность сделки
- получение всех документов онлайн
- возможность сравнительного анализа цен (размещение всех поставщиков)
- личный кабинет поставщика со встроенной аналитикой
- верификация по товарам
- упаковка и сортировка
- доступная характеристика товара, фото, документы, сертификаты
- возможность оптовой закупки
- естественный рейтинг товара
- специальная формула для расчета комиссии, исходя из параметров товара, нацеленная на максимальную честность при расчете комиссии

Преимущества ACE.SU:

1

Готовая разработка, которая может адаптироваться под любую категорию товаров

3

Возможность синхронизации с 1С

5

Безопасные платежи. Деньги находятся у банка партнера, до исполнения всех обязательств

2

Партнеры ACE.SU: Сбербанк, Точка, ПЭК ЗРЛ, Контур, Первый OFD

4

Работаем с ЭЦП в обход провайдеров, но можем отдавать подписанные документы любому провайдеру.

6

Без оплаты для участников маркетплейса: никаких затрат и оплат до совершения сделки.



Я потратил 3 года (а с учетом опыта 12 лет) и 12 млн рублей

Ваши возможности сейчас:

1. Создать маркетплейс за 4-6 мес.
2. Затраты до 1 млн. руб. верстка и дизайн
3. Сотрудничество на условиях комиссии, платформа будет брать % от установленной Вами комиссии – так Вы сможете самостоятельно контролировать Ваши доходы и расходы



ПО ВСЕМ
ВОПРОСАМ И
ПРЕДЛОЖЕНИЯМ:

Алексей

Контакт WhatsApp

