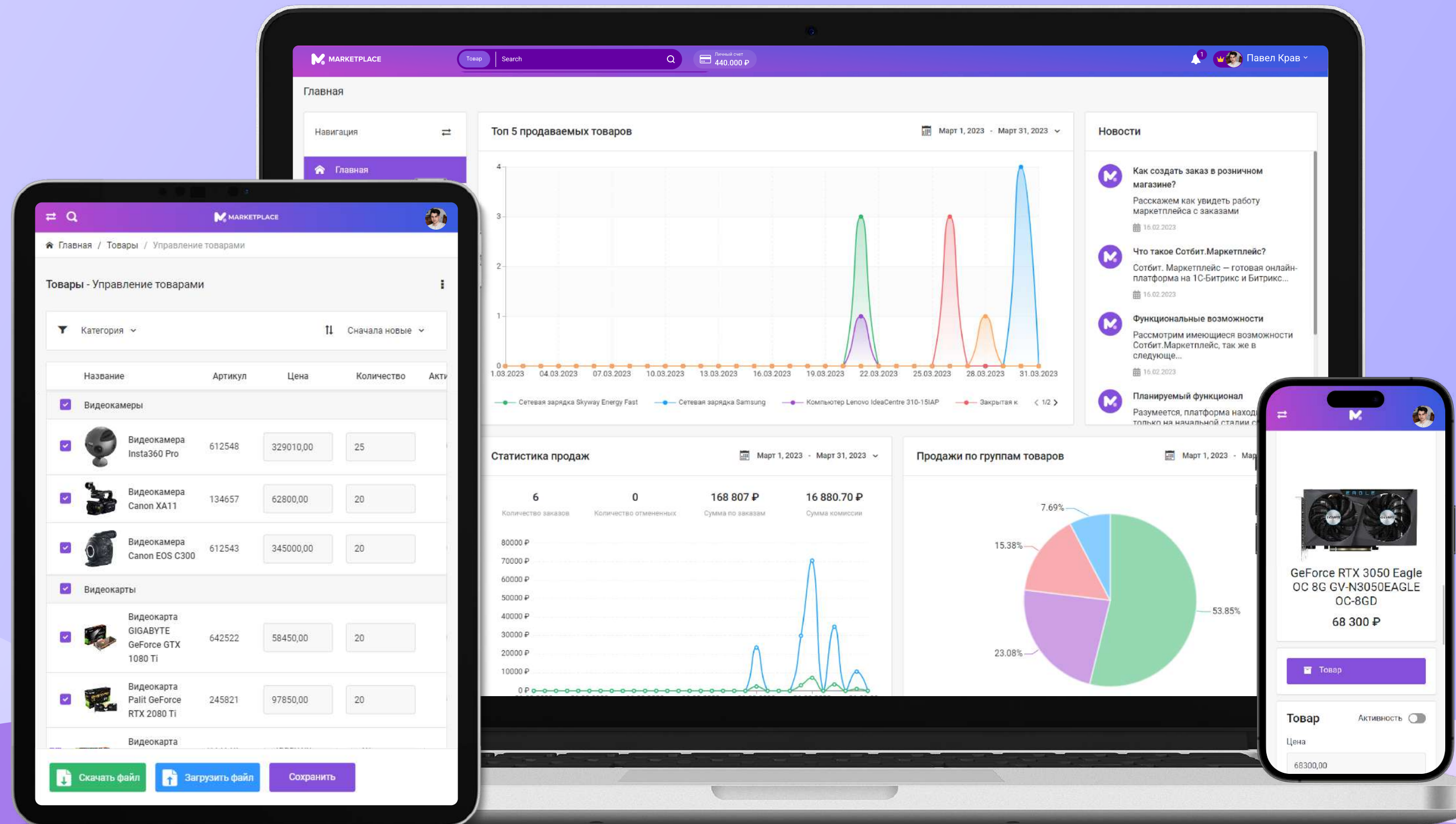
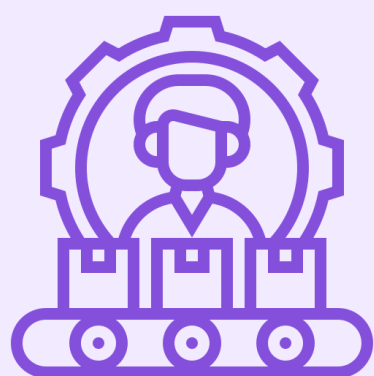


Сотбит: Маркетплейс — личный кабинет поставщика на платформе 1С-Битрикс и Битрикс24





Производители

Повысьте свою долю на рынке.



Дистрибьюторы

Эффективно используйте партнёрскую сеть.



Крупные компании

Запустите внутренний маркетплейс для собственных сотрудников.



Расширение ассортимента

Маркетплейс позволяет компании предоставить своим клиентам более широкий выбор товаров или услуг. Это может быть особенно полезно для компаний, стремящихся стать одним из основных игроков на рынке.



Повышение конкурентоспособности

Владение маркетплейсом может повысить конкурентоспособность компании на рынке. Если ваш маркетплейс предоставляет уникальные или дополнительные возможности, это может привлечь больше клиентов и партнёров.



Привлечение поставщиков

Далеко не все продавцы, в особенности мелкие, могут позволить себе собственную e-commerce платформу. Вы можете предоставить им удобную площадку для размещения товаров и получать за это прибыль.



Развитие отношений с партнёрами

За счёт привлечения новых поставщиков в маркетплейс, вы получаете отличный инструмент для формирования экосистемы вокруг вашего бренда и расширения партнёрской сети.



Дополнительные источники дохода

Запуск маркетплейса может быть способом создания дополнительных источников дохода. Компания может взимать комиссии с продавцов, предоставлять платные услуги или использовать другие модели монетизации.



Улучшение клиентского опыта

Маркетплейс может улучшить опыт клиентов, предоставляя им удобный способ находить и покупать разнообразные товары или услуги в одном месте.



Управление данными и аналитика

Владение маркетплейсом предоставляет компании доступ к данным о покупках, предпочтениях клиентов и другой полезной информации, которую можно использовать для улучшения стратегии продаж и маркетинга.



Контроль над брендом

Запуск собственного маркетплейса даёт компании больший контроль над брендом и клиентским опытом в сравнении с участием во внешних маркетплейсах.



CMS система № 1

Битрикс — самая популярная e-commerce система на постсоветском пространстве с долей рынка около 60%.



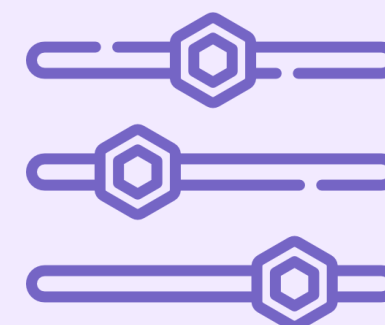
Партнёрская сеть

Партнёрская сеть 1С-Битрикс насчитывает более 10000 партнёров. Это предоставляет возможность широкого выбора подрядчиков для внедрения e-commerce проектов.



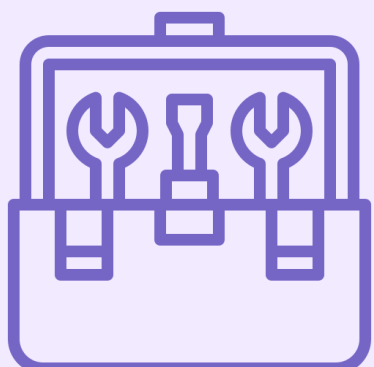
Понятный пользовательский интерфейс

Административный интерфейс CMS системы интуитивно понятен даже начинающему менеджеру.



Гибкость в настройках

Платформа очень гибка как в настройке для пользователя, так и в разработке для программиста.



Инструменты продаж

CSM 1С-Битрикс обладает всеми инструментами для продвижения продаж: аналитика, SEO, маркетинг и прочее.



Информационная поддержка

1С-Битрикс осуществляет полную информационную поддержку своих продуктов. Благодаря этому порог вхождения намного ниже аналогов.

Почему Битрикс24?

Битрикс24 – CRM-система № 1 в России. При этом Битрикс24 больше, чем просто CRM, – это полноценный корпоративный портал для организации работы всей компании. На данный момент в Битрикс24 зарегистрировано более 10 миллионов компаний.

1

Сотбит.Маркетплейс работает на базе коробочной версии Битрикс24. Она включает в себя все необходимые инструменты для организации работы менеджеров и автоматизации системы продаж.

2

Задачи и проекты

Онлайн-офис

Конструктор сайтов

Bitrix
24[⌚]

CRM

Контакт-центр



Аналог облачной версии

Получите практически все возможности облачного сервиса и преимущества коробочной версии в одном флаконе.



Увеличение продаж

Битрикс24 автоматизирует все процессы в отделе продаж и выстраивает эффективную работу менеджеров с клиентами.



Единая база клиентов

Благодаря собранной информации о клиентах легче определить их потребности и выбрать стратегию работы с каждым сегментом



Интеграция с 1С

Получайте в CRM актуальные данные по сотрудникам, товарным остаткам и ценам «свежего» прайс-листа.



Контакт-центр

Менеджеры обрабатывают все сообщения и звонки в едином приложении. CRM фиксирует все коммуникации и связывает их с контактами и компаниями



Автоматизация процессов

Благодаря автоматизации процессов сокращаются затраты ресурсов и повышается производительность



Контроль над отчётностью

Отчёты помогут руководителю оценивать качество работы менеджеров, прогнозировать рентабельность и выявлять критичные места.



Информационная поддержка

CRM хранит максимально подробную информацию о сделке: стадии и процесс перехода по ним, атрибуты, участники и их роль в принятии решения, прогнозы успешности, ответственные менеджеры



Быстрый запуск

Сотбит.Маркетплейс — это готовое решение, что позволяет ускорить процесс внедрения вплоть до одного месяца. По сравнению с разработкой «с нуля», при которой сроки начинаются от полугода, использование Сотбит.Маркетплейс значительно сокращает время внедрения.



Адекватная стоимость

Внедрение маркетплейса «с нуля» может обойтись в 12 миллионов рублей. Приобретая Сотбит.Маркетплейс, вы экономите практически в 12 раз, поскольку его стоимость значительно ниже и составляет только часть издержек собственной разработки.



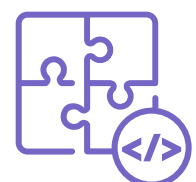
Регулярные обновления

Выходят регулярные обновления, обеспечивая пользователей актуальными функциями и улучшениями. За последние полгода было выпущено 5 масштабных обновлений платформы.



Подключение B2C магазина

Предоставляется возможность подключения любого готового шаблона интернет-магазина на платформе 1С-Битрикс. Это упрощает процесс создания собственной онлайн-площадки и позволяет интегрировать её с существующими дизайнами и решениями.



Бесшовная интеграция с Битрикс24

Бесшовная интеграция Сотбит: Маркетплейс с 1С-Битрикс и Битрикс24 позволяет вам и вашим поставщикам выйти на новый уровень ведения онлайн-продаж. Это обеспечивает эффективное управление бизнесом и увеличивает доступность продуктов и услуг для клиентов.



Гибкая кастомизация

Если у вас возникнут какие-либо предложения или необходимость в доработках, не стесняйтесь обсудить их с нами.



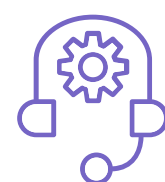
Собственный отдел внедрения

Мы гарантируем полный комплекс услуг по интеграции и запуску Сотбит: Маркетплейс. Компетенции каждого специалиста в отделе внедрения Сотбит подтверждаются сертификатом от 1С-Битрикс.



Документация

В случае возникновения сложностей или вопросов при настройке личного кабинета поставщика вам доступна постоянно обновляемая подробная документация по продукту.



Бесплатная техподдержка

При возникновении вопросов о технических аспектах личного кабинета поставщика, его настройке или при необходимости получить консультацию бесплатная техническая поддержка Сотбит всегда готова помочь вам.



Несколько редакций

Сотбит.Маркетплейс включает 3 редакции, отличающиеся по доступному функционалу. Благодаря такому подходу можно подобрать наиболее подходящую версию продукта под актуальные цели и задачи бизнеса.



Сотбит:
Маркетплейс Старт



Сотбит:
Маркетплейс Стандарт



Сотбит:
Маркетплейс Бизнес

Сравнение редакций

Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Товары			
Добавление товара	✓	✓	✓
Импорт товаров из файла	✓	✓	✓
Модерация товаров	✓	✓	✓
Модерация категорий, свойств и значений свойств	✓	✓	✓
Деактивация товара	✓	✓	✓
Ранжирование товаров	✓	✓	✓
Отзывы и комментарии	✓	✓	✓
Поставщики			
Регистрация поставщика	✓	✓	✓
Редактирование данных поставщика	✓	✓	✓
Модерация поставщика	✓	✓	✓
Статусы поставщиков	✗	✗	✓
Финансы			
Баланс поставщика со статистикой	✓	✓	✓

Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Деактивация товара	✓	✓	✓
Выплаты поставщикам по запросу	✓	✓	✓
Аналитика			
Аналитика по заказам	✓	✓	✓
Аналитика по товарам	✓	✓	✓
Логистика			
Три вида логистики (FBS, FBO, DBS)	✓	✓	✓
Комиссия за хранение и доставку товаров	✓	✓	✓
Выбор поставщиком режима логистики	✗	✓	✓
Количество правил работы логистики для всех поставщиков	1	3	неограниченно
Настройка логистики по категориям товаров	✗	✗	✓
Реклама			
Рекламные метки	✓	✓	✓
Комиссия за продажу товара			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Продвижение товара в каталоге	✗	✓	✓

Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Для разных категорий и поставщиков	✗	✓	✓
Количество правил работы комиссии	1	неограниченно	неограниченно
Комиссия за размещение товара			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Для разных категорий и поставщиков	✗	✓	✓
Количество правил работы комиссии	1	неограниченно	неограниченно
Комиссия за пользование Маркетплейсом			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Для разных периодов и поставщиков	✗	✗	✓
Выбор поставщиком периода списания	✗	✗	✓
Количество правил работы	1	1	неограниченно
Другое			
Блок техподдержки	✓	✓	✓
Уведомление пользователя	✓	✓	✓
История заказов	✓	✓	✓

Функциональность

10 / 46

✓ Регистрация поставщиков 1

✓ Модерация поставщиков 2

✓ Личный профиль пользователя 3

✓ Главная страница с новостями 4

✓ Графики продаж 5

✓ Работа с товарами 6

✓ Модерация товаров 7

✓ Массовое редактирование товаров 8

✓ Редактирование товаров через excel 9

✓ Управление заказами 10

✓ Импорт товаров с файла 11

✓ Работа с отзывами 12

✓ Режимы работы: FBO, FBS, DBS 13

✓ Склады и ПВЗ 14

✓ Комиссии Маркетплейса 15

✓ Финансовые отчёты 16

✓ Уведомления для пользователя 17

✓ Управление финансами 18

✓ Техническая поддержка поставщиков 19

✓ Реклама товаров 20

✓ Ранжирование товаров 21

✓ Статусы поставщиков 22



Для начала работы с маркетплейсом поставщик должен пройти 2 этапа регистрации:

Создание аккаунта с указанием данных для авторизации

1

Регистрация партнёра

2

Возможности:



Настраиваемая форма регистрации партнёра



Модерация заявок на регистрацию



Защита от автоматической регистрации

Авторизация Регистрация

Войти в аккаунт
Укажите ваши данные

Запомнить [Забыли пароль?](#)

Войти

Авторизация Регистрация

Создать аккаунт
Укажите ваши данные

Зарегистрироваться

Личный профиль пользователя

У каждого продавца имеется свой профиль пользователя, в котором он может указать или изменить персональные данные и информацию об организации. Личный профиль пользователя состоит из следующих элементов:

The image shows a user profile form with two main sections. The first section, 'Профиль партнера', contains fields for 'Тип плательщика*' (Юридическое лицо), 'ИНН*' (5008040124555), 'Название организации*' (ООО «НИКС Компьютерный Супермаркет»), 'Телефон*' (+7(495)974-33-335), and 'E-mail' (pavelkravcov@mail.com). The second section, 'Личные данные', contains fields for 'Имя' (Павел), 'E-Mail:*' (pavelkravcov@mail.com), 'Новый пароль:' (masked with dots), 'Подтверждение пароля:' (masked with dots), and 'Аватар:' (with a 'Выберите файл' button). A callout box labeled '1' points to the 'Профиль партнера' section, and another callout box labeled '2' points to the 'Личные данные' section. Both sections have a 'Сохранить' button at the bottom right.

Главная страница маркетплейса представляет собой рабочий стол, с помощью которого продавец отслеживает важные статистические показатели и метрики продаж по динамическим графикам, а также актуальные новости.

Возможности:



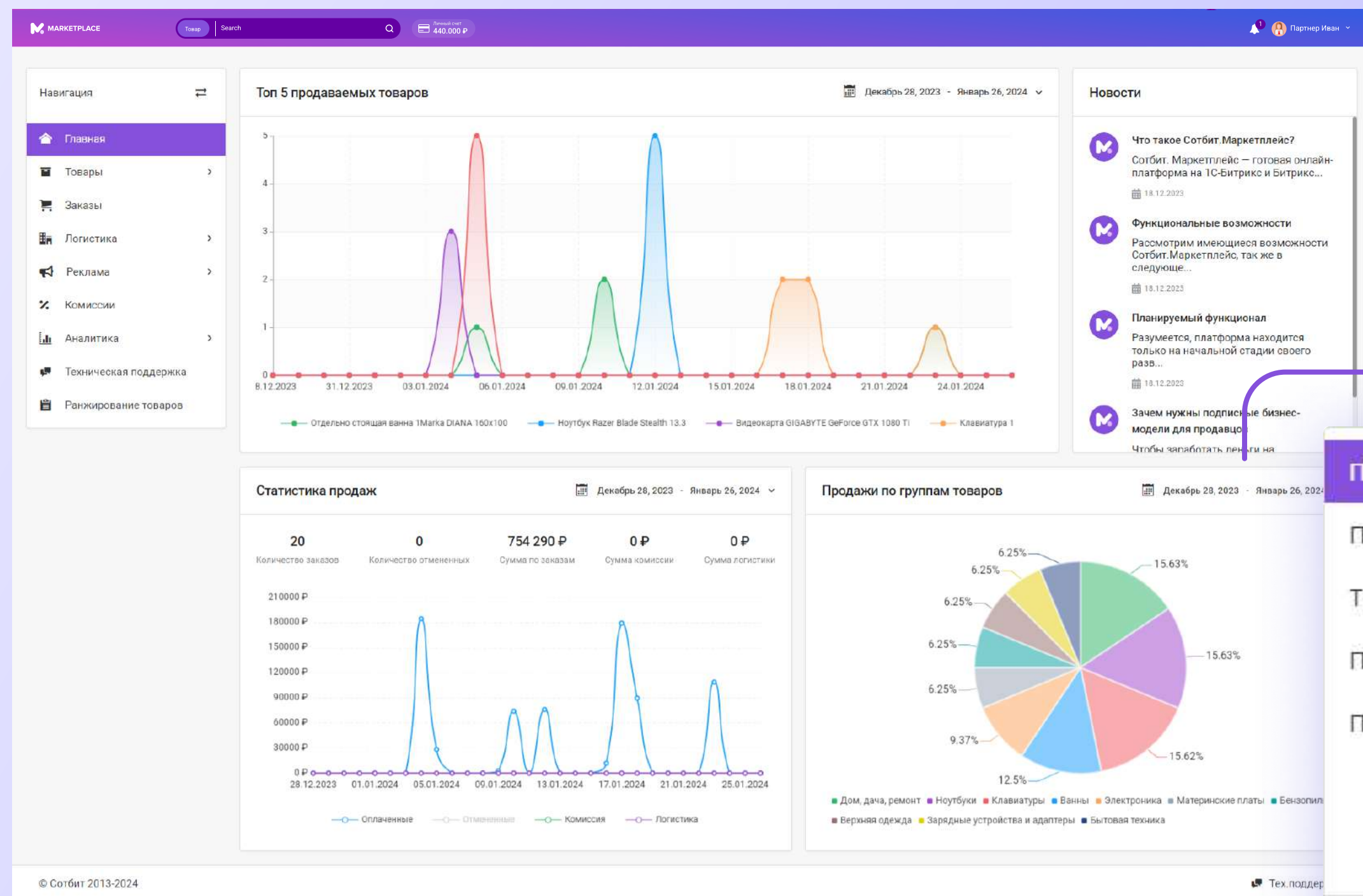
Отслеживание показателей продаж по графикам



Построение графиков за любой период времени



Лента новостей



Последние 7 дней

Последние 30 дней

Текущий месяц

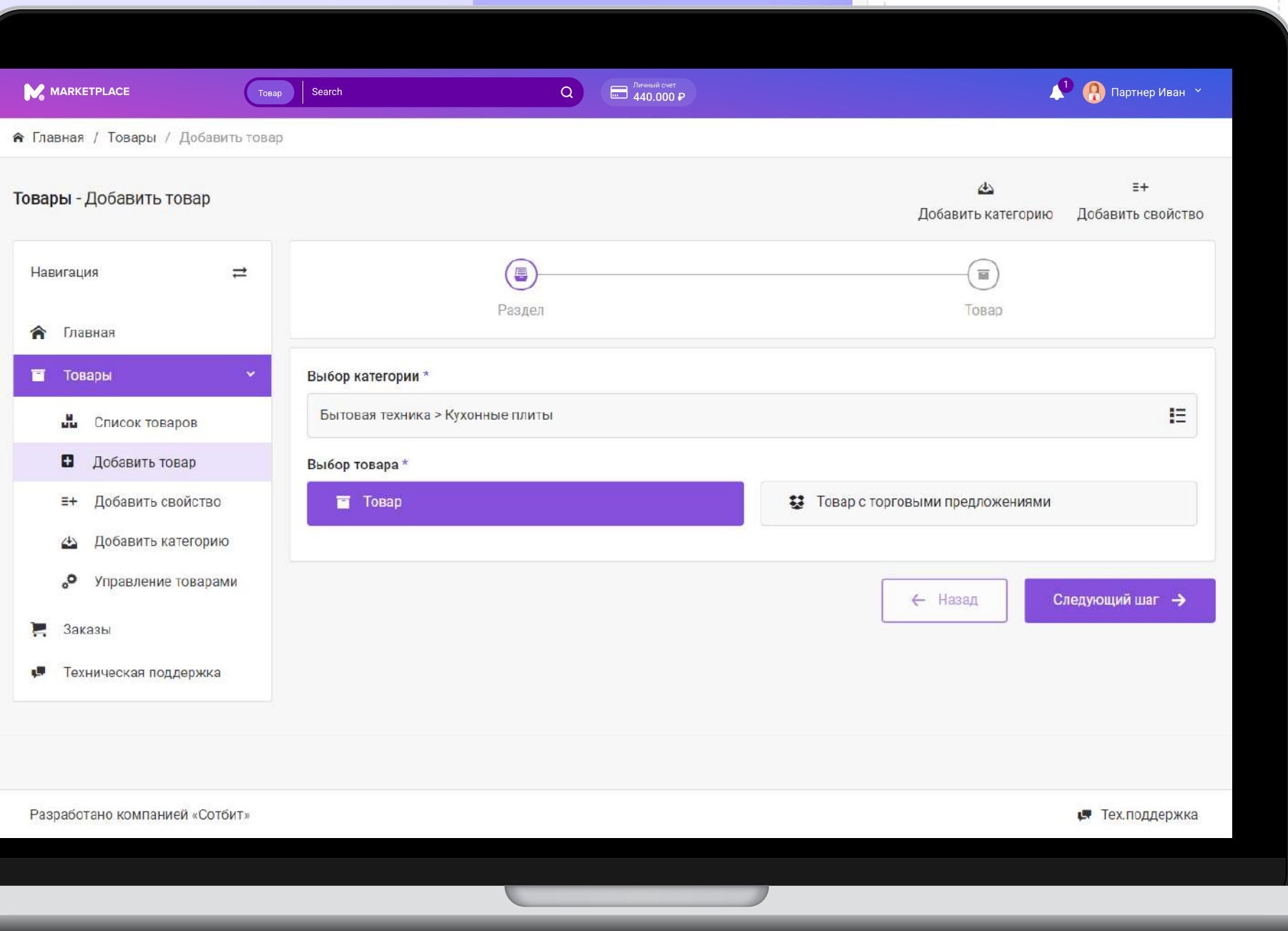
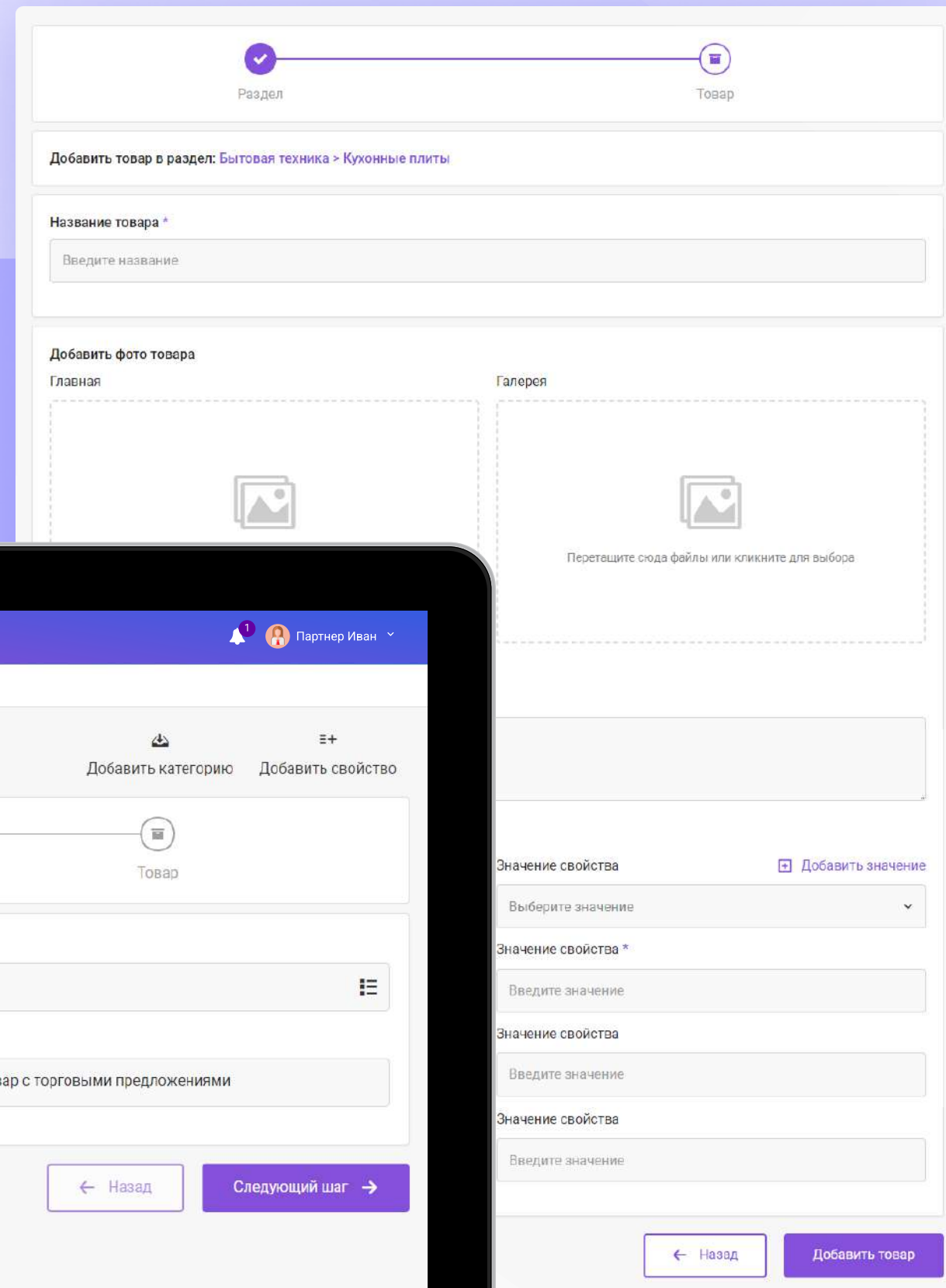
Прошлый месяц

Произвольный

Февраль 2023							Март 2023						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
30	31	1	2	3	4	5	27	28	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	20	21	22	23	24	25	26
27	28	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9

19.03.2023 - 25.03.2023

Отмена Применить



Добавляемые товары закрепляются за поставщиком. Таким образом, при наличии одинаковых товаров от разных партнёров, товары отображаются для покупателей как отдельные позиции. Процесс добавления товара состоит из двух шагов:

Выбор раздела каталога и типа товара (простой или с торговыми предложениями)

1

Заполнение информации о товаре (фотографии, описание, свойства)

2

Возможности:



Добавление товаров с торговыми предложениями



Привязка перечня свойств к разделу каталога



Модерация товаров



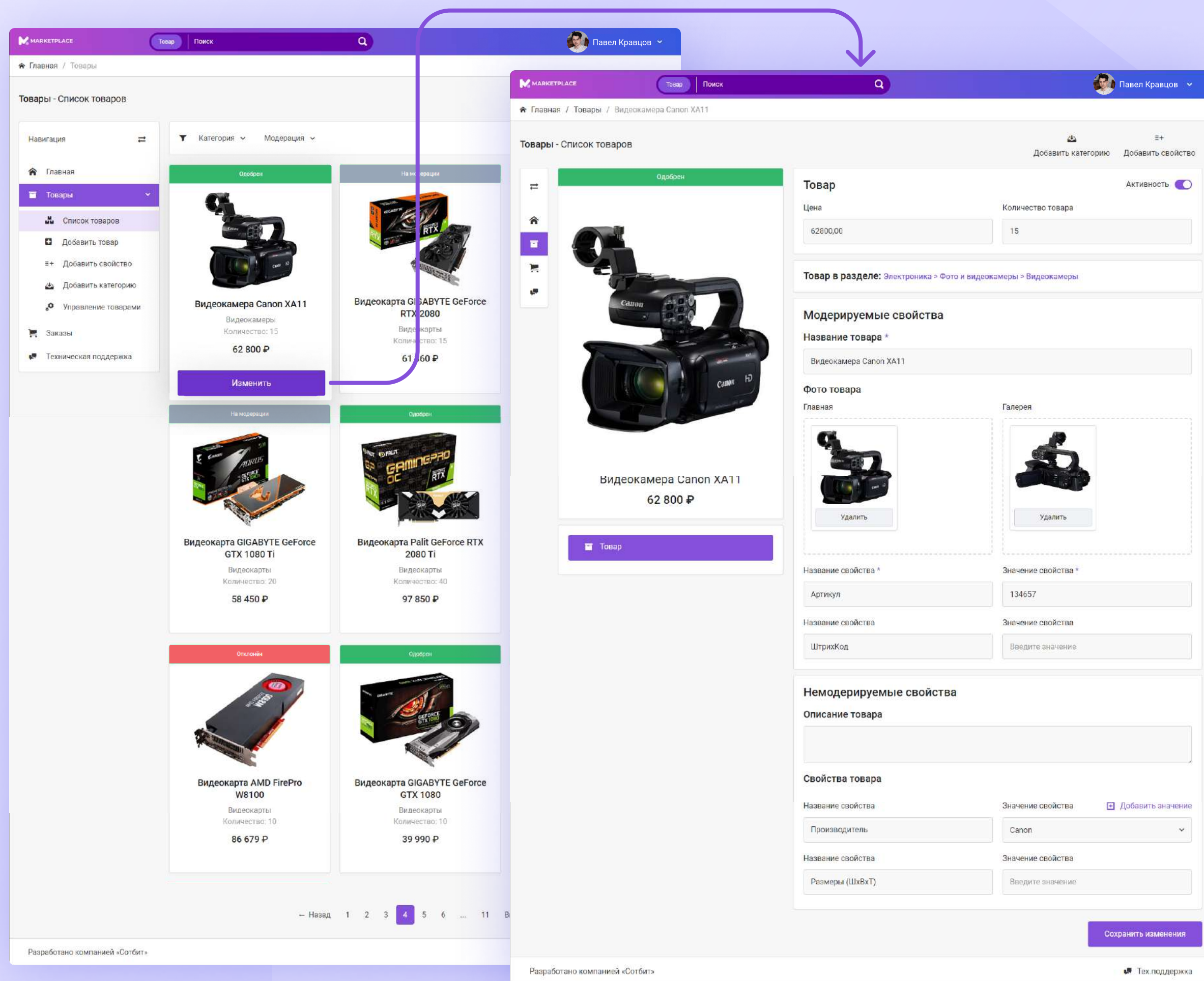
Добавление значений для списочных свойств



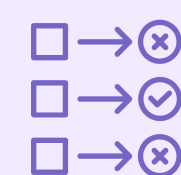
Загрузка файлов с помощью технологии drag'n'drop

Вывод списка товаров

Добавленные товары отображаются в разделе «Список товаров», в котором продавец может ознакомиться со статусом их модерации, изменить свойства, цену, количество, активность, а также добавить торговые предложения.



Возможности:



Отображение статуса модерации



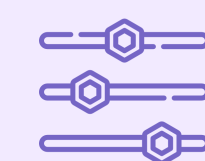
Изменение информации о товарах



Добавление торговых предложений



Модерация изменений свойств товаров



Умный фильтр для быстрой навигации

Добавление свойств и категорий

При необходимости вендор может сделать запрос на добавление новых товарных свойств и категорий.

The image displays two screenshots of a marketplace interface. The top screenshot shows the 'Товары - Добавить категорию' (Goods - Add category) form. It includes a navigation sidebar on the left with options like 'Главная', 'Товары', 'Список товаров', 'Добавить товар', 'Добавить свойство', 'Добавить категорию', 'Управление товарами', 'Заказы', and 'Техническая поддержка'. The main form has fields for 'Название категории *' (Category name) with the value 'Плиты с духовым шкафом' and 'Выбор категории *' (Category selection) with the value 'Бытовая техника > Кухонные плиты'. A 'Добавить категорию' button is at the bottom right. The bottom screenshot shows the 'Товары - Добавить свойство' (Goods - Add property) form. It has similar navigation and form fields. The 'Название свойства *' (Property name) is 'Объем духового шкафа'. The 'Выбор категории *' is 'Бытовая техника > Кухонные плиты'. The 'Тип свойства *' (Property type) is 'Список'. Below these, there are input fields for values: '60-70 л', '40-50 л x', and '50-60 л x'. A checkbox for 'Свойство множественное' (Multiple property) is present. A 'Добавить свойство' button is at the bottom right.

Возможности:



Привязка свойств и категорий к разделу каталога



Выбор типа свойств: число, строка, список



Добавление множественных списочных свойств



Модерация свойств и категорий

Управление товарами

Для экономии времени продавец может воспользоваться возможностью массового обновления информации по товарам. Сделать это можно как в самом маркетплейсе, так и через excel-файл.

The screenshot displays the 'Управление товарами' (Manage Goods) interface. It features a table of goods with columns for Name, Article, Price, Quantity, and Activity. A 'Загрузить файл' (Upload File) button is highlighted, which opens a dialog box for file selection. The dialog shows a file icon with a checkmark and a 'Загрузить' (Upload) button. A confirmation message 'Изменения сохранены' (Changes saved) is also visible.

Название	Артикул	Цена	Количество	Активность
Видеокарты				
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080 Ti	642522	58450,00	20	Off
Видеокарта Palit GeForce RTX 2080 Ti	245821	97850,00	20	Off
Видеокарта GIGABYTE GeForce RTX 2080	642251	61360,00	20	On
Видеокарта AMD FirePro W8100	648214	86679,00	20	On
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080	633214	39990,00	20	On
Клавиатуры				
Клавиатура Apple Magic Keyboard White Bluetooth	684414	5999,00	20	On
Клавиатура A4Tech B314 Black USB	302145	4780,00	10	On
Клавиатура Razer Tartarus Black USB	302541	7989,00	30	On

Загрузка товаров из excel

Для быстрой загрузки большого числа товарных позиций поставщикам доступна возможность импорта товаров из excel-файла. Продавцы могут использовать как готовый шаблон из Сотбит: Маркетплейс, так и добавить собственный шаблон.

Товары - Импорт товаров

Название	Дата создания	Последний импорт	Файл
import.xlsx	30.03.2023 12:10:37	30.03.2023 12:10:43	import.xlsx
Холодильники LG	20.03.2023 10:37:42	20.03.2023 14:31:17	import_template.xlsx
Холодильники	20.03.2023 10:28:11	20.03.2023 10:28:18	import_template.xlsx

Товары - Импорт товаров

Общие настройки

Файл: *
products_2023-03-30_12-49-31.xlsx Загрузить файл

Архив с изображениями:
Выберите файл Загрузить файл

Дополнительные настройки

Заголовок	Поле товара	Пример импортированного значения
NAME	NAME (Название товара)	Сетевая зарядка Samsung
VENDOR_CODE	VENDOR_CODE (Артикул)	302154
QUANTITY	QUANTITY (Количество товара)	40
PRICE	PRICE (Цена товара)	2605
ACTIVE	Выберите поле товара	Y

Рейтинг товаров — функционал, позволяющий рассчитывать для каждого товара в каталоге свой внутренний рейтинг по настраиваемым критериям, таким как тип логистики для товара, объём продаж, оценки и отзывы, заполненность полей карточки товара.

Ранжирование учитывает следующие критерии

Критерий	Удельный вес критерия в рейтинге
Тип логистики для товара	0.2
Объём продаж за ед. времени	0.1
Заполненность полей карточки	0.4
Средняя оценка отзывов на товар	0.3

Продавцы могут просматривать отзывы на свои товары, оставленные клиентами через публичную часть Маркетплейса, и давать на них ответ в личном кабинете поставщика.

MARKETPLACE

Товар Поиск

Павел Кравцов

Главная / Товары / Импорт товаров

Товары - Импорт товаров

Скачать шаблон Добавить импорт

Название	Дата создания	Последний импорт	Файл
import.xlsx	30.03.2023 12:10:37	30.03.2023 12:10:43	import.xlsx
Холодильники LG	20.03.2023 10:37:42	20.03.2023 14:31:17	import_template.xlsx
Холодильники	20.03.2023 10:28:11	20.03.2023 10:28:18	import_template.xlsx

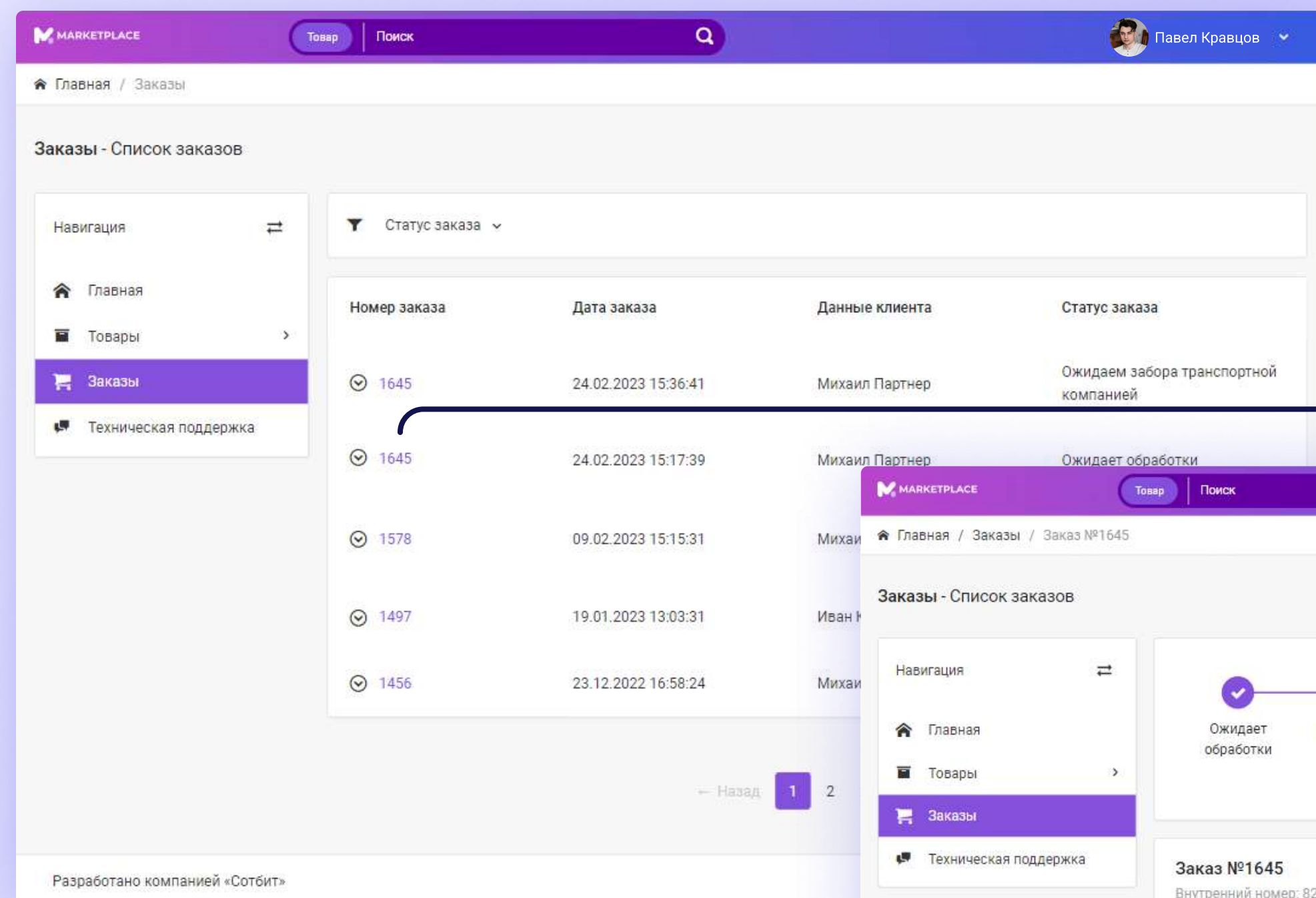
Навигация

- Главная
- Товары**
- Список товаров
- Добавить товар
- Добавить свойство
- Добавить категорию
- Управление товарами
- Импорт товаров
- Заказы
- Техническая поддержка


Разработано компанией «Сотбит»

Тех.поддержка

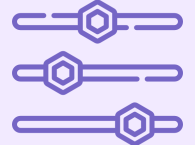
Продавец может отслеживать информацию по всем заказам на его товары: дата оформления, контактные данные клиента, данные для доставки и статус отгрузки.



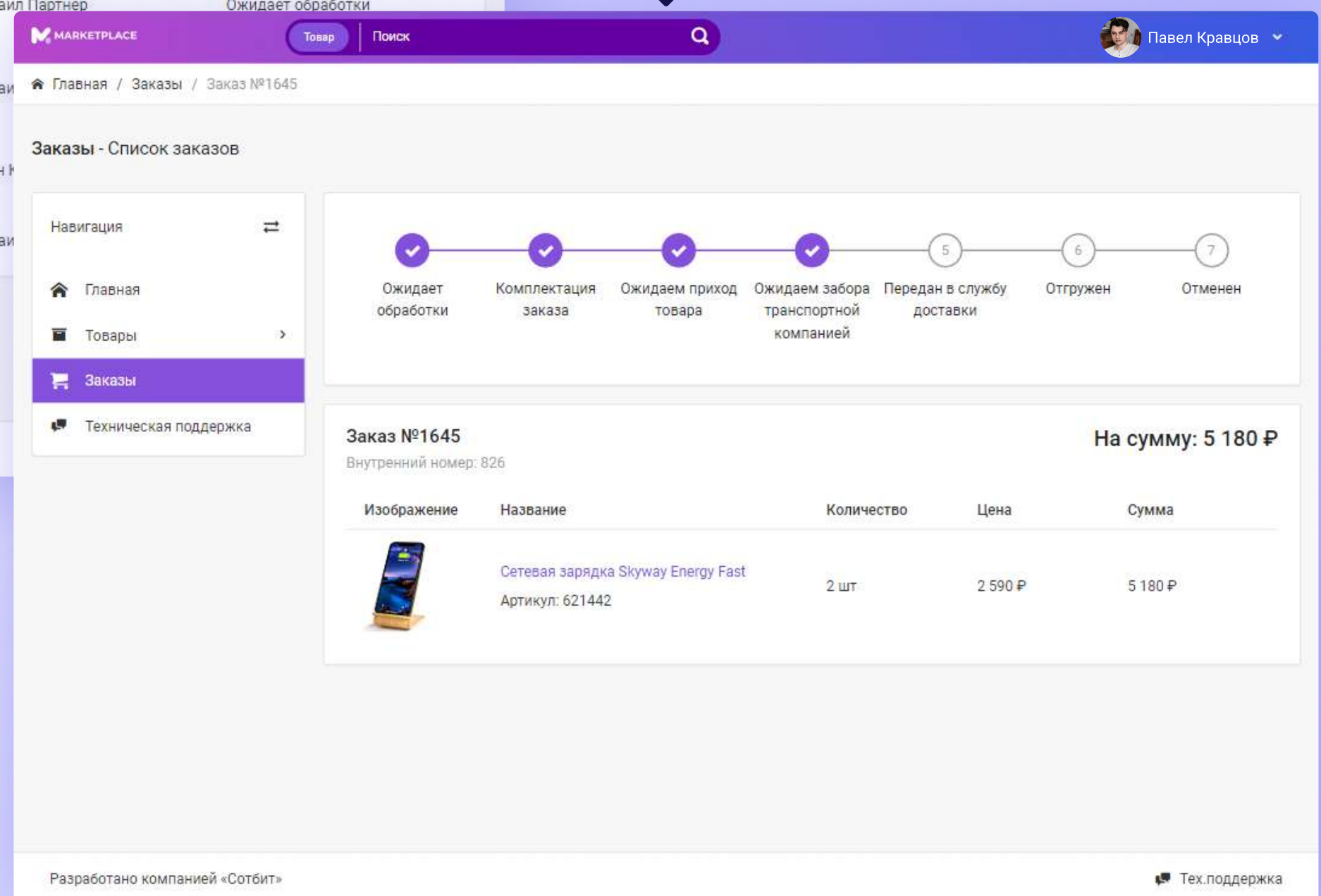
Возможности:



Управление статусами отгрузки



Фильтр по статусу заказа



Предоставляются различные варианты работы со складами и способы доставки:

FBO

Fulfillment by Operator

Поставщики передают товары на склад Маркетплейса, а площадка отвечает за все операции, связанные с обработкой заказов, сборкой, доставкой и возвратами.

FBS

Fulfillment by Seller

В данной модели продавцы хранят товары на личном складе, сами упаковывают и передают их в центры сортировки для доставки конечному пользователю.

DBS

Delivery by Seller

Модель работы подразумевает, что поставщики хранят товары на личных складах, своими силами упаковывают и отправляют их покупателям.

Режимы работы логистики

Можно настраивать работу логистики с учетом категорий товаров, складов и различных поставщиков.

Различия редакций:



Сотбит: Маркетплейс Старт

Есть возможность создать одно правило режима логистики с единым режимом для всех поставщиков.



Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Можно создать от 1 до 3 правил работы логистики: FBS, DBS, FBO.
Также поставщик может самостоятельно выбрать правило работы для своих товаров.

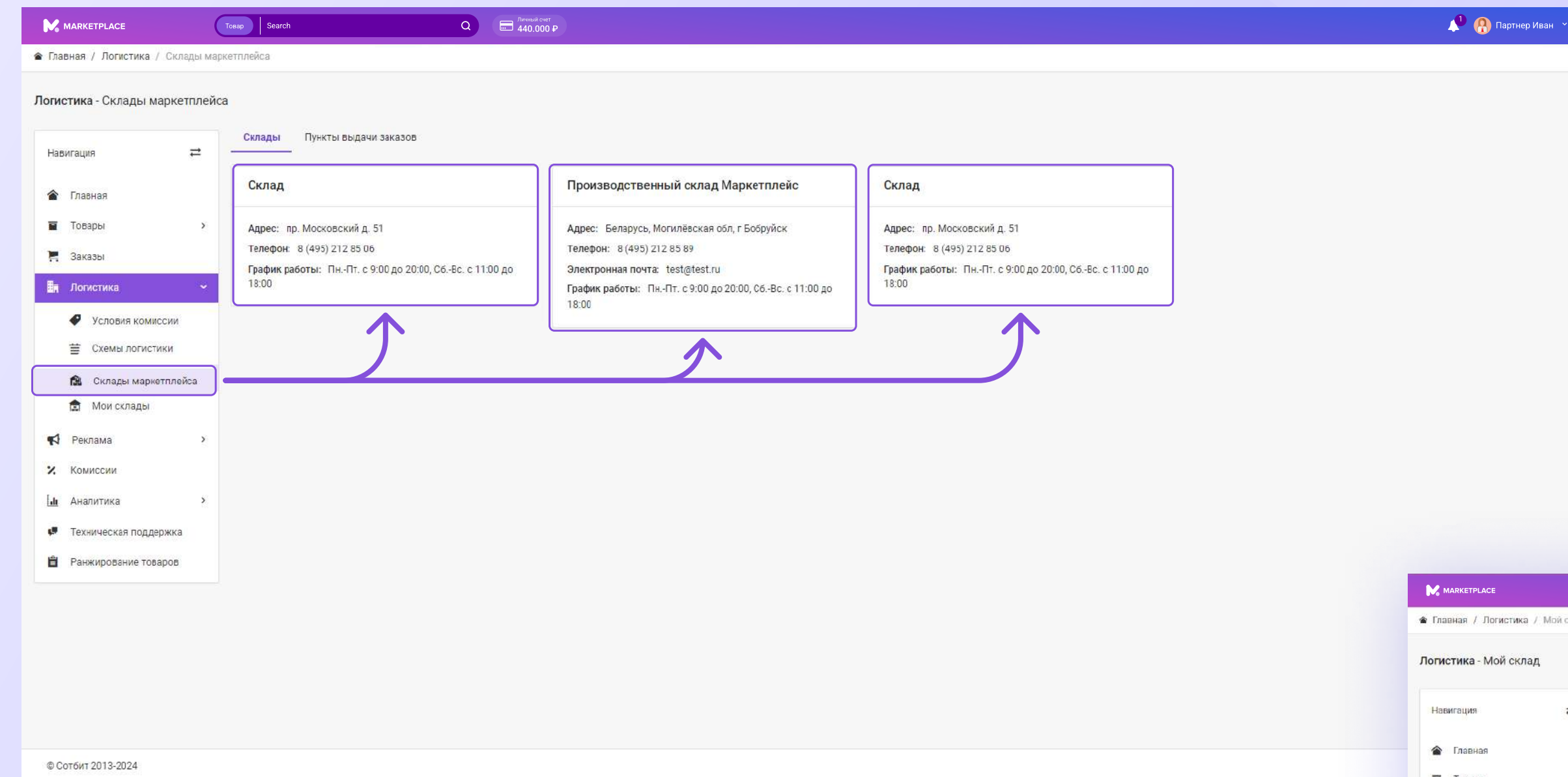


Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Редакция позволяет создавать неограниченное количество правил работы логистики для различных типов логистики и категорий товаров. Поставщик может выбирать различные правила логистики для категорий своих товаров.

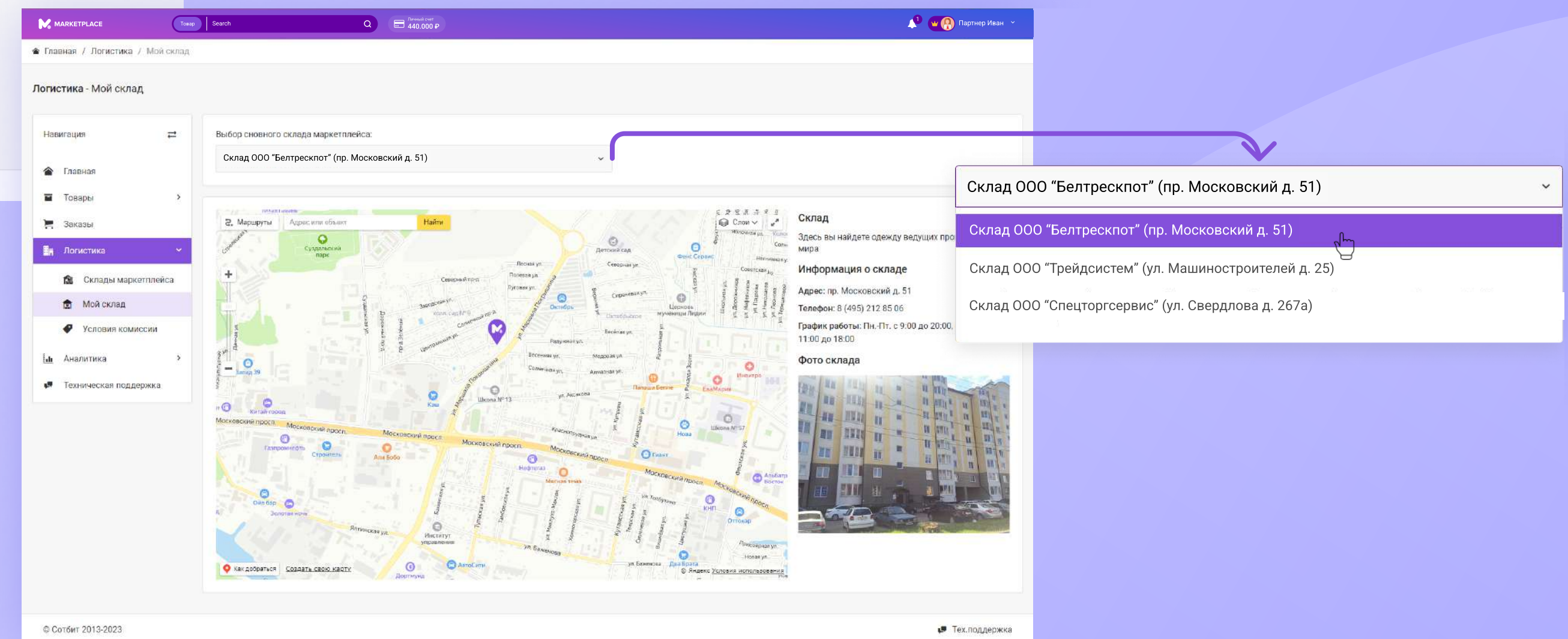
Склады Маркетплейс

Доступны в режимах FBO, FBS и DBS.



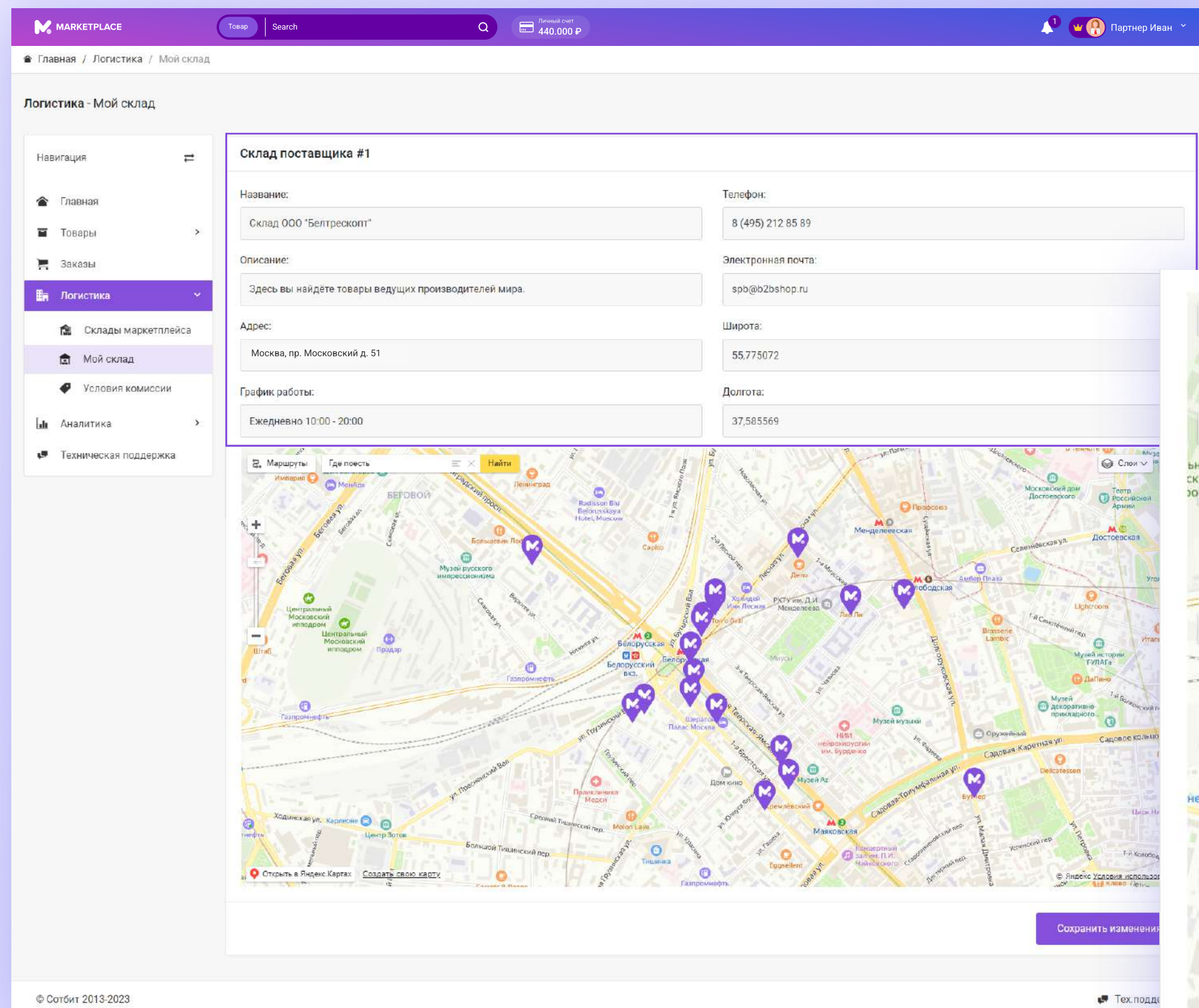
Поставщикам предоставляется справочная информация обо всех складах и пунктах выдачи заказов Маркетплейса, что существенно упрощает процесс доставки товаров на склад или получение обратно бракованных товаров при возврате.

Для удобства отслеживания остатков продукции в режиме FBO за поставщиком закрепляется конкретный склад, а также имеется возможность выбрать основной.

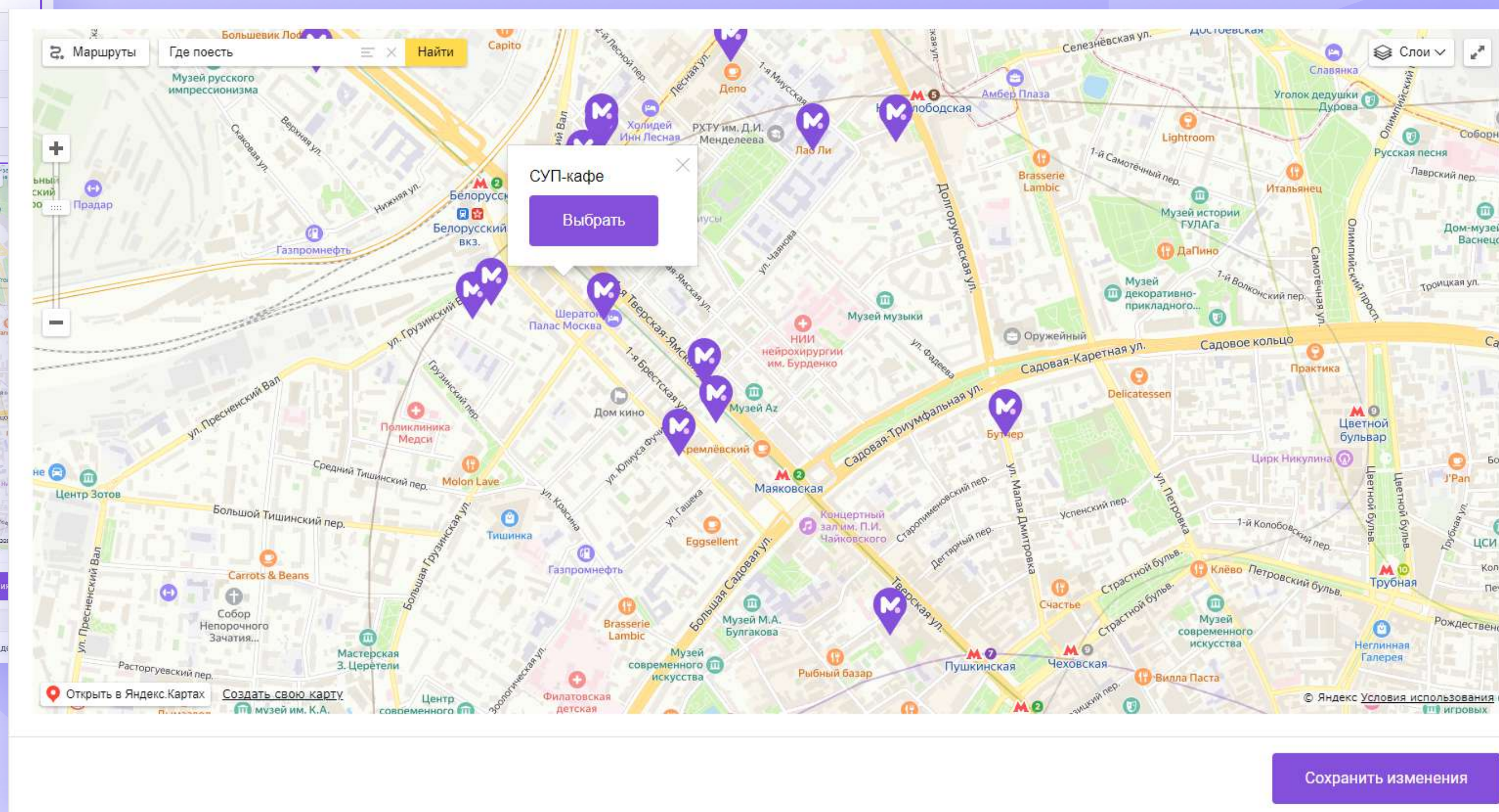


Собственный склад

Доступен в режимах FBS и DBS.



Склады создаются автоматически при первичной регистрации либо при включении переключении режимов.



Для удобства определения местоположения добавлена интеграция с Яндекс.Картами. При выборе точки на карте в карточку товара автоматически подставляются широта и долгота.

УСЛОВИЯ КОМИССИИ

Маркетплейс может взимать с поставщиков плату за хранение и доставку товаров. Процент комиссии рассчитывается, исходя из габаритов товаров, а также администратор портала может задавать минимальное и максимальное значения.

Процент комиссии рассчитывается, исходя из габаритов товаров, также администратор портала может задавать минимальное и максимальное значения.

The screenshot shows the 'Logistics - Commission Conditions' page in a marketplace admin system. A table lists categories and their commission rules. Two modal windows are open, showing configuration options for 'Delivery' and 'Packaging' commissions.

Категория	Режимы работы	Комиссия	Склады	
Зарядные устройства и адаптеры	DBS			Применить
	FBS			Применить
	FBO			Применить
Настольные	FBO			Применить
Ванны	FBO	Упаковка от 1%	пр. Московский д. 51	Применить
Душевые кабины и уголки	FBO	Упаковка от 1%	пр. Московский д. 51	Применить
Бензопилы	FBO	Упаковка от 1%	пр. Московский д. 51	Применить

Вес от (грамм)	Вес до (грамм)	Объем от	Объем до	Размер комиссии	Не менее	Не более
1	1	1 см3	1 см3	1%	1	1

Вес от (грамм)	Вес до (грамм)	Объем от	Объем до	Размер комиссии	Не менее	Не более
1	1	1 см3	1 см3	1%	1	1

FBO

В режиме FBO рассчитываются две комиссии: за доставку и упаковку

FBS

В режиме FBS рассчитывается комиссия за доставку

DBS

Комиссии не рассчитываются поскольку за хранение, упаковку и доставку товара отвечает сам поставщик.

Штрихкоды

Для удобства поставщиков и покупателей при работе с оформленными товарами добавлены уникальные штрихкоды, включение которых настраивается через административную часть.

Для повышения качества трекинга поставщики могут просматривать увеличенный штриход и отправлять его на печать.

The screenshot shows a web application interface for order management. At the top, there is a breadcrumb trail: Главная / Заказы / Заказ №191. Below this, the page title is 'Заказы - Список заказов'. A navigation sidebar on the left includes 'Главная', 'Товары', 'Заказы' (highlighted), 'Логистика', 'Аналитика', and 'Техническая поддержка'. The main content area features a progress bar with six steps: 1. Ожидает обработки (checked), 2. Принят транспортной службой, 3. Принят на склад, 4. Передан в службу доставки, 5. В пути, 6. Отгружен. A modal window titled 'Штрих код' is centered on the screen, displaying a large barcode with the number 9 783923 1075 17 below it. Two buttons, 'Назад' and 'Печать', are located at the bottom of the modal. In the background, a table lists items for 'Заказ №191' with columns for 'Изображение', 'Название', 'Цена', and 'Сумма'. The total amount is 'На сумму: 51 965 ₽'. A 'Личные данные' section is visible at the bottom of the page.

Доступны в режиме FBS.

Трек-номер

28 / 46

По аналогии со штрихкодами в разделе «Заказы» внедрены трек-номера. Данный функционал позволяет клиентам и поставщикам отслеживать статусы заказов по данным из логистических компаний.

Главная / Заказы / Заказ №191

Заказы - Список заказов

Добавить трек номер

Навигация

- Главная
- Товары
- Заказы**
- Логистика
- Аналитика
- Техническая поддержка

Ожидает обработки (1) | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Отгружен

Ожидаем приход товара | Ожидаем забора транспортной компанией | Передан в службу доставки

Заказ №191
Внутренний номер: 49

На сумму: 51 965 ₽

Изображение	Название	Цена	Сумма
	Сетевая зарядка Артикул: 621442	2 590 ₽	23 310
	Сетевая зарядка Samsung Артикул: 302154	2 605 ₽	28 655

Личные данные

Штрих код

Трек номер:

9783923107517

Назад | Сохранить

Доступны в режиме DBS.

Аналитика

Личный кабинет поставщика позволяет анализировать данные по заказам и продажам. Отчёты помогают грамотно спланировать ценообразование и поставки товара, вовремя убрать неходововые товары и пополнить запас лидеров продаж.

Инструменты аналитики Сотбит: Маркетплейс:

Статистика заказов

1

Анализ продаж товаров

2

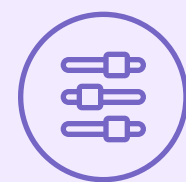
Продажи

3

Возможности:



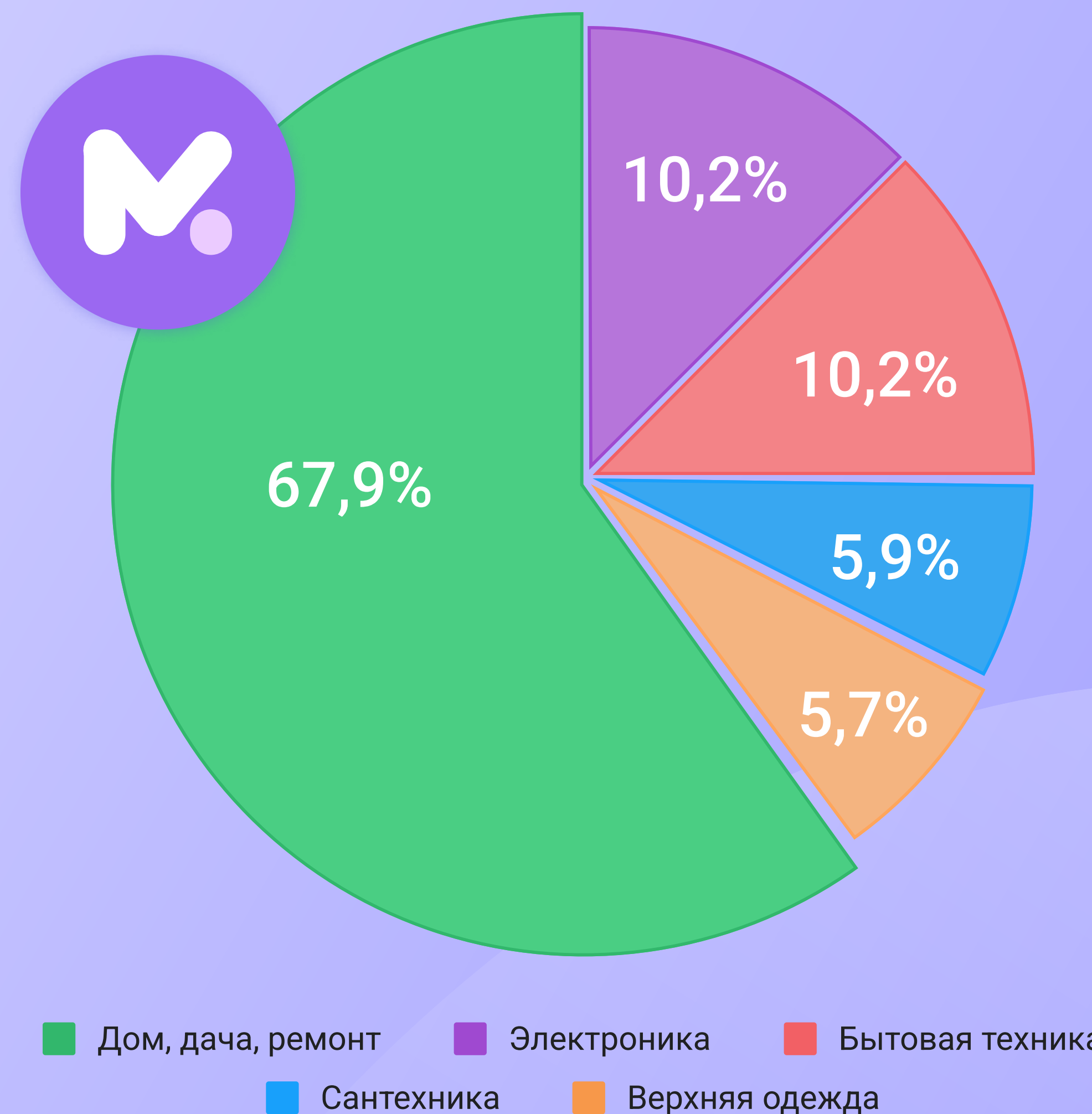
Выбор любого отчётного периода



Фильтры по статусам заказов и категориям товаров



Загрузка отчётов в excel



Статистика заказов

Платформа позволяет отслеживать статистику заказов, оформленных покупателями, за отчётный период. Он может быть как заданным определённо (неделя, месяц, квартал), так и произвольным.

Поставщик видит оформленные за это время заказы, их сумму и статус, данные по отгрузке, оплате и отмене.

MARKETPLACE

Товар Search

440

Партнер Иван

Скачать отчет

Сумма заказов

Отмена заказа Оплата заказа Отгрузка заказа

15.05.2023 - 15.06.2023

Дата	Сумма по заказу	Статус заказа	Отгружен заказ	Оплата заказа
14.06.2023	101 350 Р		1	2
Заказ #85 Внутренний номер: 46	61 360 Р	Принят, ожидается оплата	Нет	Да
Заказ #81 Внутренний номер: 45	39 990 Р	Принят, ожидается оплата	Да	Да
12.06.2023	4 800 Р		1	1

© Сотбит 2013-2023

Тех.поддержка

Анализ продаж товаров

Сотбит: Маркетплейс даёт возможность собирать статистику по товарным позициям: продавец устанавливает отчётный период и получает информацию по продажам товаров в заданный временной отрезок.

Итоговые данные группируются по категориям: количество проданных и отменённых товаров, общая сумма продаж со скидкой и без неё.

MARKETPLACE | Товар | Search | Личный счет 440,000 Р | Партнер Иван

Главная / Заказано товаров

Заказано товаров | Скачать отчет

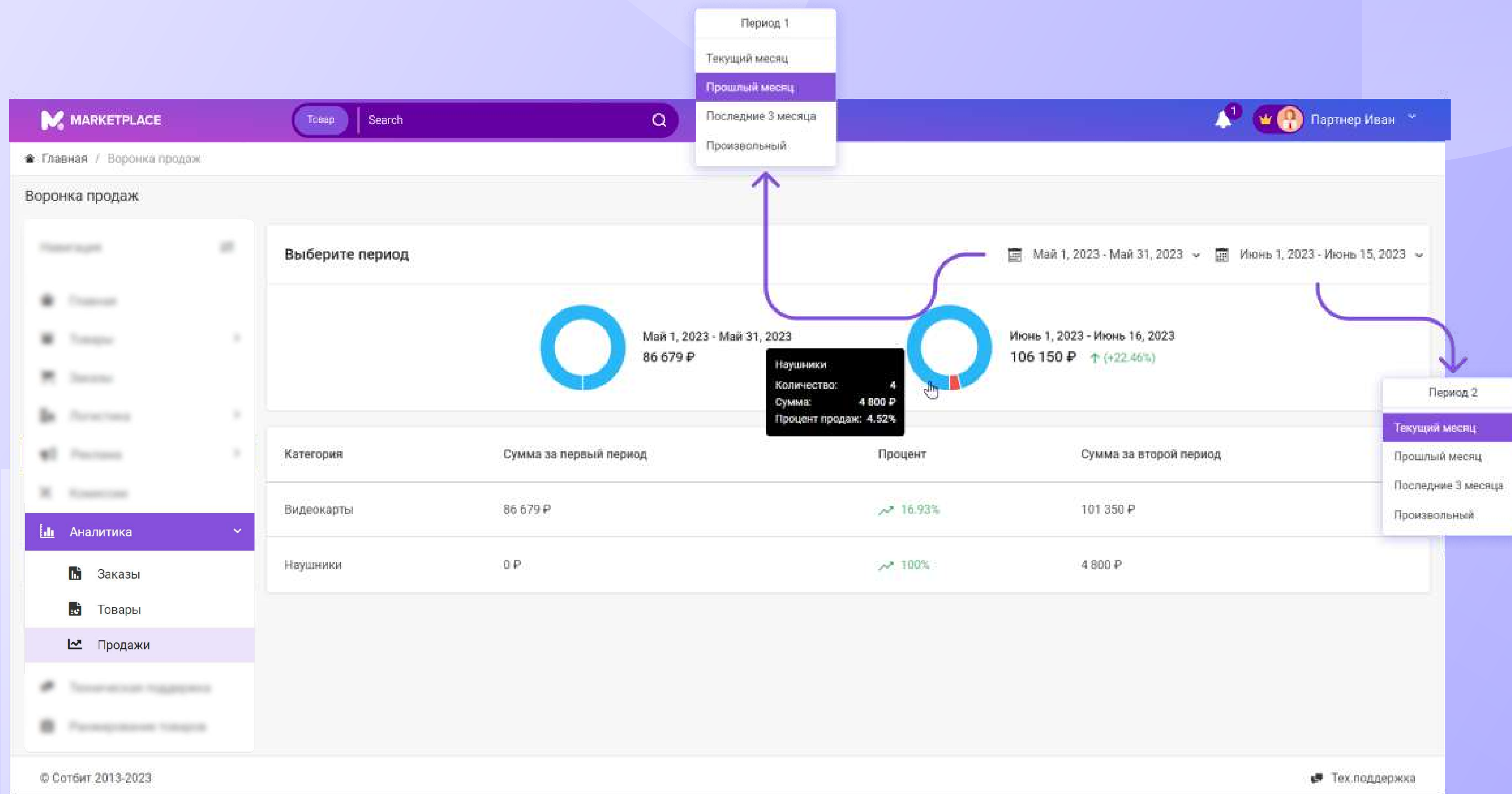
Категория | Категория | Категория | Категория | Категория

Май 16, 2023 - Июнь 16, 2023

Категория	Продано товаров	Отменено товаров	Сумма продажи со скидкой	Сумма продажи без скидки
Видеокарты	2	0	101 350 Р	101 350 Р
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080 Артикул: 633214	1	0	39 990 Р	39 990 Р
Видеокарта GIGABYTE GeForce RTX 2080 Артикул: 642251	1	0	61 360 Р	61 360 Р
Наушники	4	0	4 800 Р	4 800 Р

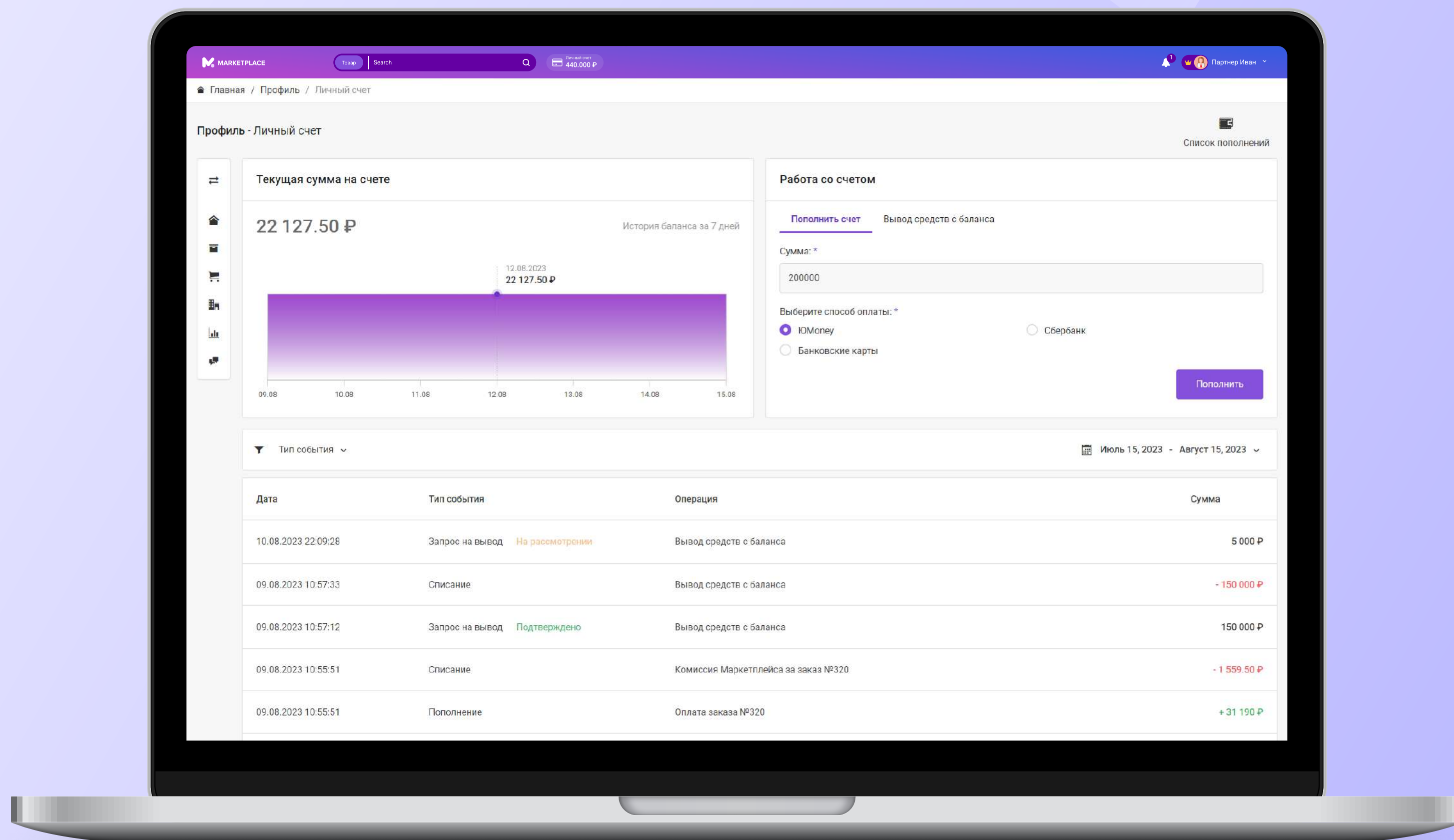
© Сотбит 2013-2023 | Тех.поддержка

Инструмент «Продажи» собирает данные по продажам товаров за два выбранных отчётных периода (месяц, квартал) и проводит сравнение между ними. Результат анализа выводится в виде диаграмм, сегменты которых обозначают отдельную товарную категорию.



Управление финансами

Сотбит: Маркетплейс позволяет поставщикам управлять личным счётом и получать прозрачную отчётность о движениях денежных средств на платформе.



Возможности:

Контроль текущего баланса

1

Пополнение/вывод средств

2

Полная история финансовых движений

3

Торговые комиссии

Сотбит: Маркетплейс позволяет администратору устанавливать размер выплат, взимаемых с продавцов за предоставление услуг платформы.



Виды комиссий:

За продажу товаров

1

За размещение товаров

2

За пользование маркетплейсом

3

Вендоры могут удобно отслеживать историю списания всех видов комиссий в разделе Личный счёт.




Комиссия за продажу товаров

Выплаты за продажу товаров производятся после каждой покупки товара. Размер комиссии определяется в виде процента от продажи. По умолчанию процент применяется ко всем товарам, однако менеджер может установить свой размер комиссии для отдельного раздела каталога.

The screenshot displays the 'Комиссии - Правила' (Commissions - Rules) section of the Sotbit Marketplace. It features a navigation sidebar on the left with options like 'Главная', 'Товары', 'Заказы', 'Логистика', 'Реклама', 'Комиссии', 'Аналитика', 'Техническая поддержка', and 'Ранжирование товаров'. The main content area is titled 'Комиссии - Правила' and includes a search bar, a date range selector (January 18, 2024 - January 26, 2024), and a dropdown for 'Тип комиссии'. Two commission plans are shown: 'Ежедневная' (Daily) for 100 RUB and 'Выгода "пол года"' (Half-year benefit) for 9,600 RUB. A 'Выбрать' (Select) button is present for the latter. Below this, a table titled 'Комиссия за продажу товаров' (Commission for goods sale) lists categories and their respective commission rates and dates.

Категория	Процент	Сумма	Сумма	Срок
Холодильники	15	-	-	от 31.01.2024
Кухонные плиты	10	100	1000	до 28.01.2024

Различия редакций:

-  **Сотбит: Маркетплейс Старт**
Предоставляется возможность создать одно правило режима логистики с единым режимом для всех поставщиков.
-  **Сотбит: Маркетплейс Стандарт**
Можно создать неограниченное количество правил комиссии за продажу товаров
-  **Сотбит: Маркетплейс Бизнес**
Редакция позволяет создавать неограниченное количество правил комиссии за продажу товаров.

Комиссия за размещение товаров

Выплаты за размещение товаров происходят после успешного прохождения товаром модерации и добавление его на платформу. Размер комиссии определяется в виде фиксированной суммы, которая устанавливается администратором. Комиссия распространяется только на основной товар.

Различия редакций:



Сотбит: Маркетплейс Старт

Можно создать одно правило комиссии за продажу.



Сотбит: Маркетплейс Стандарт

В этой редакции можно создать неограниченное количество правил комиссии за размещение товаров.



Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Есть возможность создать неограниченное количество правил комиссии за размещение товаров.

Тип комиссии	Действует от-до (дата)
Комиссия за пользование маркетплейсом	Январь 18, 2024 - Январь 26, 2024
Комиссия за продажу товаров	Следующее списание: 100 P / 26.03.2226
Комиссия за размещение товаров	

Категория товаров	% от стоимости	Не менее, RUB	Не более, RUB	Действует от-до (дата)
Все категории	15	-	-	от 02.01.2024
Все категории	10	100	1000	до 25.01.2024

Категория товаров	Фиксированная цена	% от стоимости	Действует от-до (дата)
Все категории	5	-	-

Комиссия за пользование маркетплейсом

37 / 46

Выплаты за пользование маркетплейсом осуществляются в определённый период, который определяется администратором: раз в месяц или раз в год. Размер комиссии также определяется в виде фиксированной суммы, которая списывается либо сразу же после регистрации партнёра на платформе, либо в конце каждого месяца.

Различия редакций:



Сотбит: Маркетплейс Старт

Можно создать одно правило за пользование Маркетплейсом.



Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Есть возможность создать одно правило за пользование Маркетплейсом.



Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Редакция даёт возможность создавать неограниченное количество правил за пользование Маркетплейсом. Также поставщик может самостоятельно выбирать из правил комиссии за пользование Маркетплейсом в зависимости от периода пользования и стоимости.

The screenshot shows the 'Комиссии' (Commissions) section of the marketplace interface. At the top, there is a navigation bar with 'Товар', 'Поиск', and 'Личный счет 673 629 Р'. Below the navigation bar, there is a filter for 'Тип комиссии' and a date range 'Январь 18, 2024 - Январь 26, 2024'. The main content area displays a table with two commission options:

Ежедневная	Выгода "пол года"
100 Р	9 600 Р
Текущий план	<button>Выбрать</button>

At the bottom right of the interface, there is a button labeled 'Завершить подписку'.

Можно рекламировать товары, используя инструменты платформы: **метки** и **продвижение**.

Метки — это специальные атрибуты, которые можно присваивать товарам в каталоге.

Они помогают группировать товары по разным критериям, например, по акции, по популярности и т.д.

Метки позволяют визуально выделить товары поставщика в каталоге.

Продвижение — функционал, позволяющий партнёрам повысить позицию отображения товара в каталоге.

Различия редакций:



Сотбит: Маркетплейс Старт

Можно создавать неограниченное количество правил по продвижению товаров засчёт размещения меток на товаре.

Метки



Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Предоставляется возможность создавать неограниченное количество правил рекламы товаров засчёт размещения меток на товаре и за продвижение.

Метки Продвижение



Сотбит: Маркетплейс Бизнес

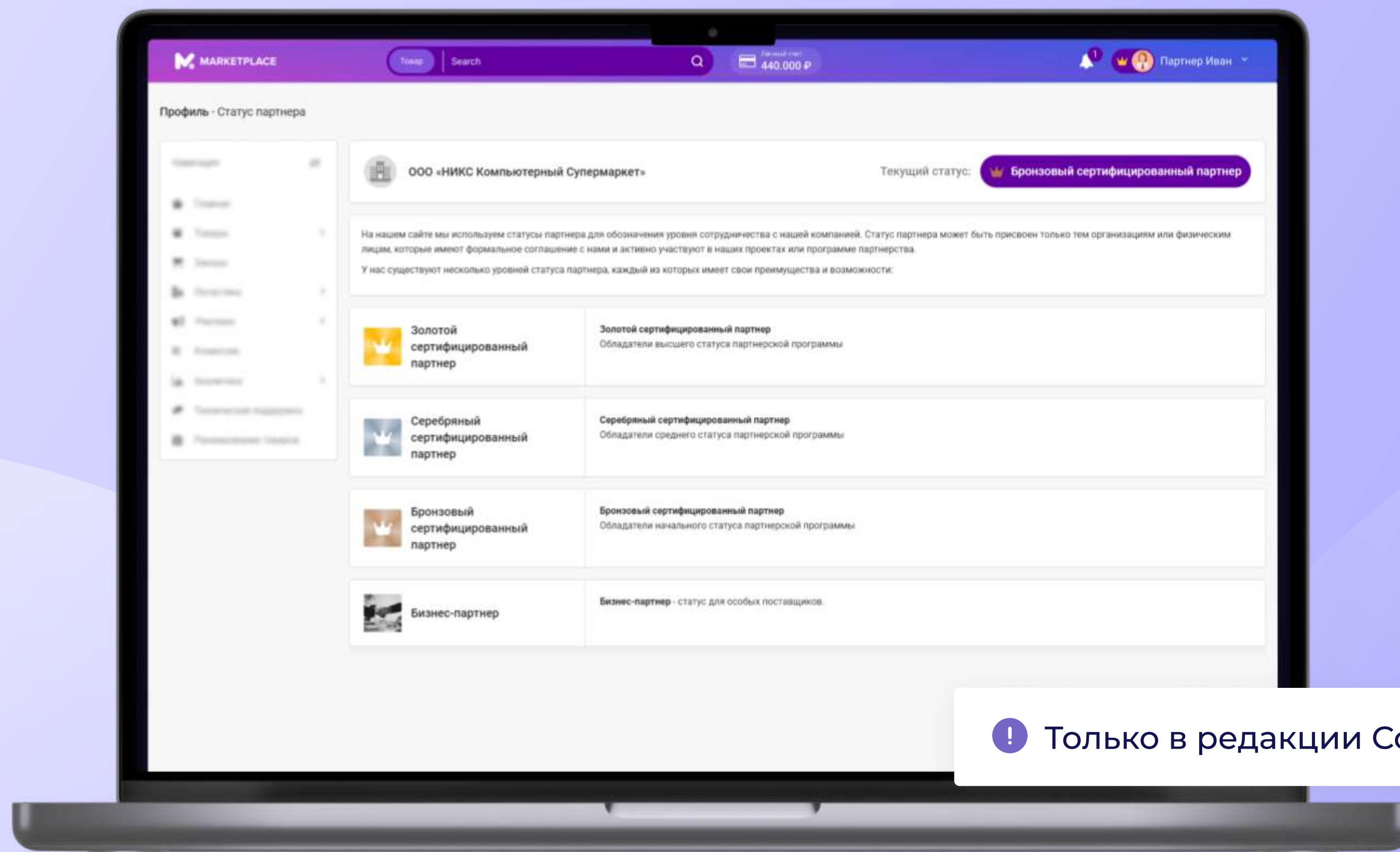
Редакция предоставляет возможность создавать неограниченное количество правил рекламы товаров засчёт размещения меток на товаре и за продвижение.

Метки Продвижение

Статусы поставщика

Редакция **Сотбит: Маркетплейс Бизнес** предоставляет возможность разделять поставщиков на статусы.

Статусы партнеров представляют из себя сущность для объединения поставщиков в группы, которые в дальнейшем можно использовать для предоставления различных привилегий.



! Только в редакции Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Блок технической поддержки

Если у поставщика возникает какой-либо вопрос при работе с маркетплейсом, он может создать обращение, которое сразу же направится ответственным менеджерам.

⌚ **Время работы: пн-пт 10:00 - 18:00** ↻ **Время ответа на сообщении: до 8 рабочих часов**

Фильтр + поиск 🔍

Индикатор	ID	Заголовок	Изменено	Кто изменил	Сообщений
🟡	63	Вопрос по срокам модерации	12/23/2022 05:30:05 pm	[186] Михаил Партнер	1
🟢	62	Вопрос по срокам модерации	12/22/2022 10:51:16 am	[186] Михаил Партнер	3

ВСЕГО: 2 СТРАНИЦЫ: 1 < ПРЕДЫДУЩАЯ СЛЕДУЮЩАЯ >

- 🔴 - последний раз в обращении писал сотрудник техподдержки
- 🟡 - последний раз в обращении писал клиент техподдержки (вы не ответственный)
- 🟢 - последний раз в обращении писали вы
- 🟡 - обращение закрыто

Обращение

Источник / От кого: Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru) Создано: 23.12.2022 17:30:03 Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru)

Изменено: 05.01.2023 11:27:57 Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru) Уровень поддержки: По умолчанию

Клиент: Павел Кравцов | 23.12.2022 17:30:03

Возникли проблемы с заказом №1
Недостача товара на складе, не могу отправить посылку клиенту

Сотрудник тех.поддержки: Администратор | 26.12.2022 14:06:13

Добрый день
Передали клиенту сообщение о невозможности отправить товар
Ждем подтверждение отмены заказа

Клиент: Павел Кравцов | 23.12.2022 17:30:03

Спасибо, ждём подтверждения.

Заголовок * Проблемы с заказом №1

Категория Выберите вариант...

Бесплатная тех.поддержка

Бесплатная техподдержка оказывается как ДО, так и ПОСЛЕ приобретения Сотбит: Маркетплейс.



В рамках бесплатной ТП предоставляется следующий спектр услуг:

Установка

1

Настройка

2

Консультационная поддержка

3

Внедрение Маркетплейс

Компания Сотбит оказывает полный спектр услуг по внедрению Сотбит: Маркетплейс на коммерческой основе. За 10+ лет работы нами реализовано 500+ eCommerce проектов.



В рамках ТП предоставляется следующий спектр услуг:

- | | |
|--|--|
| Установка и настройка решения 1 | Доработки платформы 2 |
| Уникальный дизайн 3 | 1С-интеграция 4 |
| CRM интеграция 5 | Интеграция по API со сторонними сервисами 6 |
| Разработка бизнес-процессов Б24 7 | Администрирование 8 |

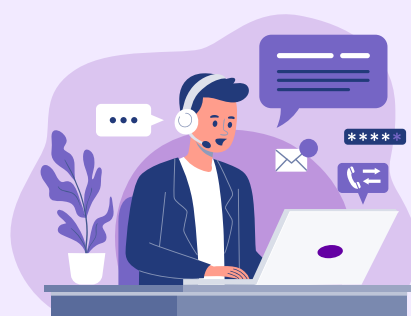
Внедрение Маркетплейс

Внедрение осуществляется по следующим этапам:



Внедрение Маркетплейс

При внедрении проекта участвует следующая техническая команда:



Аккаунт-менеджер



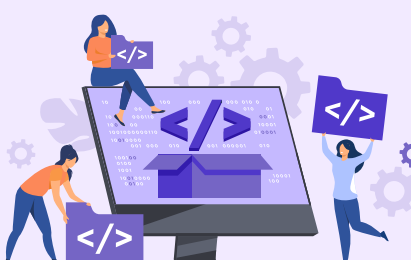
Проджект-менеджер



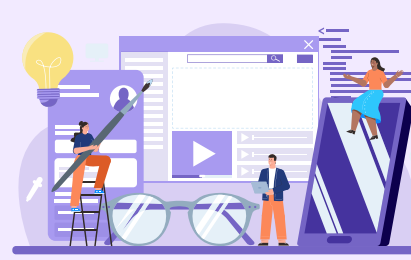
Аналитик



IT интегратор



Backend-разработчик



Frontend-разработчик



IT-программист



Тестировщик



Системный администратор



Дизайнер

Каждый технический сотрудник отдела сдаёт обязательный экзамен и получает сертификат компетенции от IT-Битрикс. Это позволяет нам обеспечить высокое качество разработки и внедрения проектов

О компании

Сотбит — отечественный разработчик веб-приложений для автоматизации бизнеса. Разрабатываем сложные eCommerce проекты: личные b2b кабинеты, маркетплейсы, интернет-магазины, мобильные приложения. Работаем с 1С и внедряем CRM системы.



Золотой партнер Битрикс и Битрикс24



10+ лет опыта в разработке eCommerce проектов



Разработчик тиражных и уникальных маркетплейсов



ТОП-3 среди разработчиков готовых решений Маркетплейс.1С-Битрикс



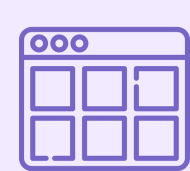
ТОП-3 по продажам БУС в Санкт-Петербурге



45+ человек в штате



500+ реализованных проектов



25+ готовых модулей



12 000+ клиентов модулей по всему миру

Контакты

46 / 46

Свяжитесь с нами удобными вам способами.

По телефонам:



+7 (495) 278 08 54

Москва



+7 (812) 670 07 40

Санкт-Петербург



+375 (29) 108 04 58

Беларусь

или с помощью соц.сетей, мессенджеров и онлайн-чата на нашем сайте:



Почта:

sale@sotbit.ru



Онлайн-чат:

<https://bitrix24.sotbit.ru/online/chat/>



Вконтакте:

<https://vk.com/sotbit>



Телеграм:

<https://t.me/sotbit>