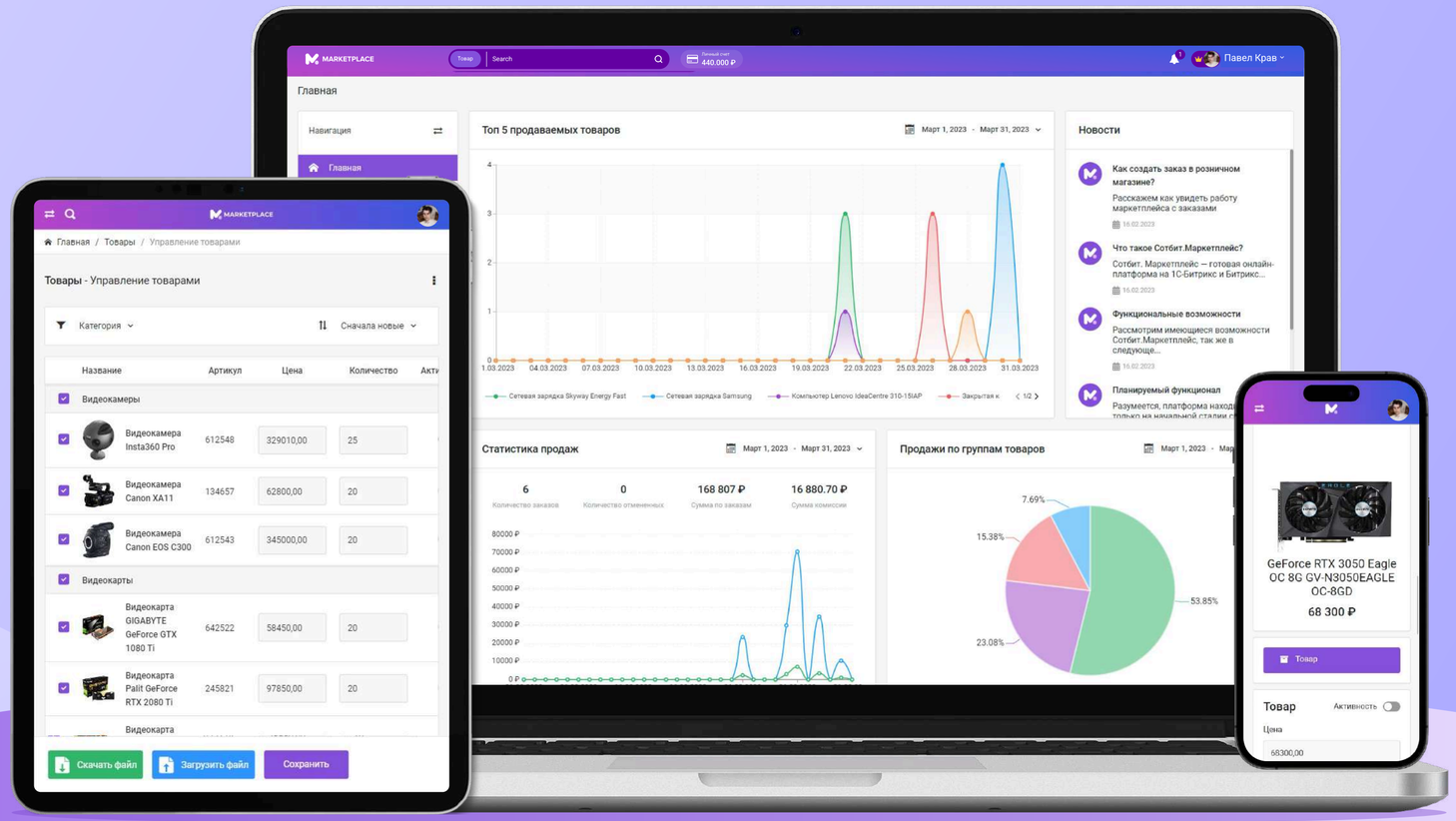
Сотбит: Маркетплейс — готовая отечественная платформа для создания собственного маркетплейса



sotbit

О компании

Сотбит — отечественный разработчик веб-приложений для автоматизации бизнеса. На рынке 10+ лет. Работаем с продуктами 1С-Битрикс, Битрикс24 и 1С.

Разрабатываем сложные eCommerce проекты: личные b2b кабинеты, маркетплейсы, интернет-магазины, мобильные приложения. Обслуживаем 1С и внедряем CRM системы.



10+ лет опыта



Аккредитованная ИТ-компания



Золотой партнер 1С-Битрикс и Битрикс24



Официальный партнер компании 1С



Лидер разработки готовых решений для 1С-Битрикс



500+ успешно реализованных проектов



75+ разработанных готовых модулей и решений



50+ сотрудников в штате



0 фрилансеров



12 000+ клиентов модулей по всему миру

Для кого?



Производители

Повысьте свою долю на рынке.



Дистрибьюторы

Эффективного используйте партнёрскую сеть.



Крупные компании

Запустите внутренний маркетплейс для собственных сотрудников.

Преимущества

1С-Битрикс.

Сотбит.Маркетплейс базируется на самой популярной системе управления контентом (CMS) в России и странах СНГ – 1С-Битрикс. Это обеспечивает высокую степень надежности и функциональности решения.

Быстрый старт

Запуск онлайн-проектов с помощью Сотбит.Маркетплейс происходит намного быстрее, чем при создании сайта с нуля. Это позволяет сэкономить время и ресурсы.

Экономия бюджета

Использование готового маркетплейса на базе 1С-Битрикс значительно снижает стоимость проекта за счет готового функционала, что особенно важно для малых и средних предприятий.

Разовая покупка

Приобретение Сотбит.Маркетплейса не требует скрытых платежей. Ежегодное продление лицензии необходимо только для получения технической поддержки и обновлений.

Поддержка разных публичных шаблонов

Платформа включает в себя современный шаблон Сотбит.Розница, но также поддерживает подключение других готовых шаблонов на базе 1С-Битрикс, что обеспечивает гибкость и индивидуальный подход к оформлению сайта.

Масштабируемость решения

Благодаря модульной структуре и возможности перехода между редакциями маркетплейса, можно начать с минимального функционала и легко расширить его по мере роста вашего бизнеса.

Регулярное обновление

Сотбит.Маркетплейс постоянно развивается и регулярно обновляется несколько раз в год, что гарантирует актуальность и постоянное расширение его функционала.

Гибкость кастомизации

Платформа легко адаптируется под индивидуальные бизнес-задачи. Возможность кастомизации значительно упрощает создание уникального и функционального сайта.

Внедрение «под ключ».

Наша команда предоставляет услуги по полному внедрению решения, что гарантирует его готовность к использованию сразу после внедрения.

Развитая партнерская сеть

Большая сеть партнеров дает возможность не зависеть от одного разработчика и при необходимости быстро найти альтернативное решение.

Бесплатная техподдержка

Техническая поддержка предоставляется как до покупки решения, так и в течение года после активации лицензии, что обеспечивает бесперебойную работу сайта.

Аккредитация Минцифры

Решение имеет аккредитацию Министерства цифрового развития России(реестровая запись №21693 от 07.03.2024), что подтверждает его высокое качество и соответствие стандартам.

Почему 1С-Битрикс?



CMS система № 1

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



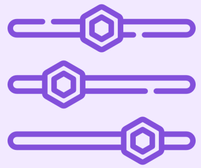
Партнёрская сеть

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



Почему Битрикс24?



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

Функциональность

1. Регистрация и модерация поставщиков
2. Личный профиль пользователя
3. Массовое изменение товаров
4. Импорт товаров с файла
5. Права доступа поставщиков
6. Финансовые отчеты
7. Склады и ПВЗ
8. Работа с товарами
9. Реклама товаров
10. Графики и новости на главной
11. Работа с отзывами
12. Управление финансами
13. Агентские схемы
14. Импорт товаров по фиду



15. НДС для поставщиков
16. Акции
17. Аналитика заказов и продаж
18. Управление заказами
19. Ранжирование товаров
20. Режимы работы: FBO, FBS, DBS
21. Добавление категории
22. Модерация товаров
23. Техническая поддержка партнёров
24. Комиссии Маркетплейса
25. Уведомления для пользователя
26. Адаптивность под мобильные устройства
27. Статусы поставщиков
28. Чат между покупателем и поставщиком

Редакции



Сотбит:
Маркетплейс Старт



Сотбит:
Маркетплейс Стандарт



Сотбит:
Маркетплейс Бизнес

Сравнение редакций

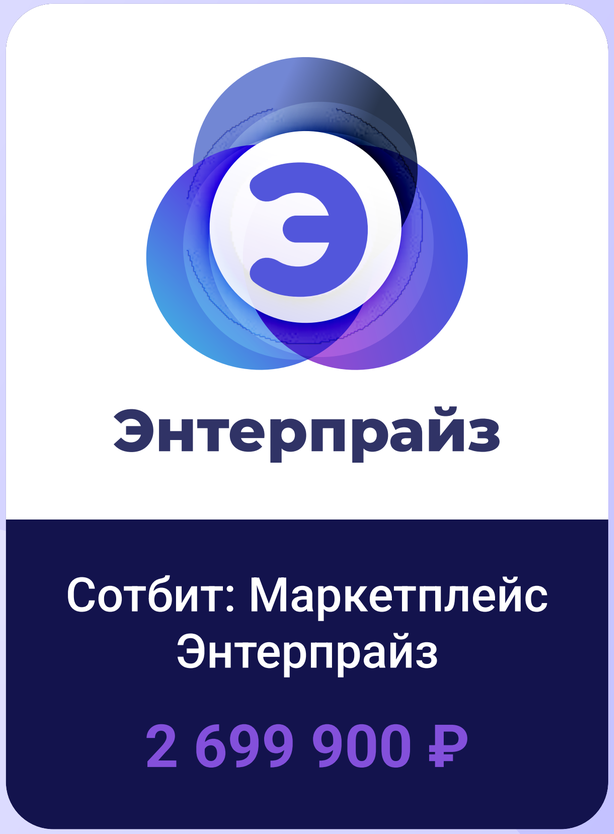
Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Товары			
Добавление товаров	✓	✓	✓
Модерация товаров	✓	✓	✓
Модерация категории, свойств и значений свойств товаров	✓	✓	✓
Деактивация товаров	✓	✓	✓
Удаление товаров	✓	✓	✓
Ранжирование товаров	✓	✓	✓
Отзывы и комментарии	✓	✓	✓
Импорт товаров			
Из файла	✓	✓	✓
Загрузкой фида по ссылке	✗	✓	✓
Загрузкой фида по API	✗	✗	✓
Поставщики			
Регистрация поставщика	✓	✓	✓
Редактирование данных поставщика	✓	✓	✓
Модерация поставщика	✓	✓	✓
Права доступа поставщиков	✓	✓	✓
Агентские схемы поставщиков	✗	✓	✓
Статусы поставщиков	✗	✗	✓
Финансы			
Баланс поставщика со статистикой	✓	✓	✓
Истории операций в Excel	✓	✓	✓
Выплаты поставщикам по запросу	✓	✓	✓
НДС для поставщиков	✗	✓	✓

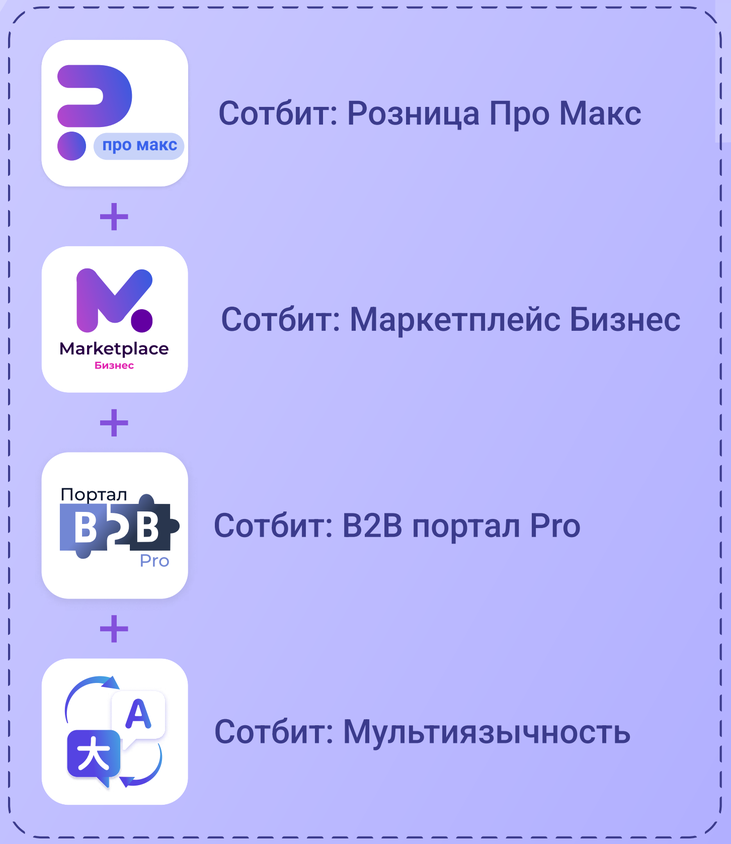
Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Аналитика			
Аналитика по заказам	✓	✓	✓
Аналитика по товарам	✓	✓	✓
Аналитика по периодам продаж	✓	✓	✓
Логистика			
Три вида логистики (FBS, FBO, DBS)	✓	✓	✓
Комиссия за хранение и упаковку товаров	✓	✓	✓
Выбор поставщиком режима логистики	✗	✓	✓
Количество активных видов логистики	1	3	неограниченно
Настройка логистики по категориям товаров	✗	✗	✓
Реклама			
Рекламные метки	✓	✓	✓
Продвижение товара в каталоге	✗	✓	✓
Комиссия за продажу товара			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Для разных категорий и поставщиков	✗	✓	✓
Количество правил взимания комиссий	1	неограниченно	неограниченно
Комиссия за размещение товара			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Для разных категорий и поставщиков	✗	✗	✓
Выбор поставщиком периода списания	✗	✗	✓
Количество правил взимания комиссий	1	неограниченно	неограниченно

Функциональность	Старт	Стандарт	Бизнес
Комиссия за пользование Маркетплейсом			
Единая для всего сайта	✓	✓	✓
Для разных категорий и поставщиков	✗	✗	✓
Выбор поставщиком периода списания	✗	✗	✓
Количество правил взимания комиссий	1	1	неограниченно
Акции			
Возможность создавать акции Маркетплейса	✓	✓	✓
Количество активных акций Маркетлпейса	1	неограниченно	неограниченно
Возможность поставщикам создавать собственные акции	✗	✓	✓
Количество активных акций поставщика	✗	1	неограниченно
Возможность создавать купоны в акциях	✗	✗	✓
Возможность скачивать статистику в Excel	✗	✗	✓
Несколько цен и валют			
Работа с несколькими ценами	✗	✓	✓
Работа с несколькими валютами	✗	✗	✓
Другое			
Проверка контрагентов	✓	✓	✓
Группировка свойств	✓	✓	✓
История заказов	✓	✓	✓
Блок технической поддержки	✓	✓	✓
Центр уведомлений	✓	✓	✓
Чат между покупателем и поставщиком	✗	✓	✓

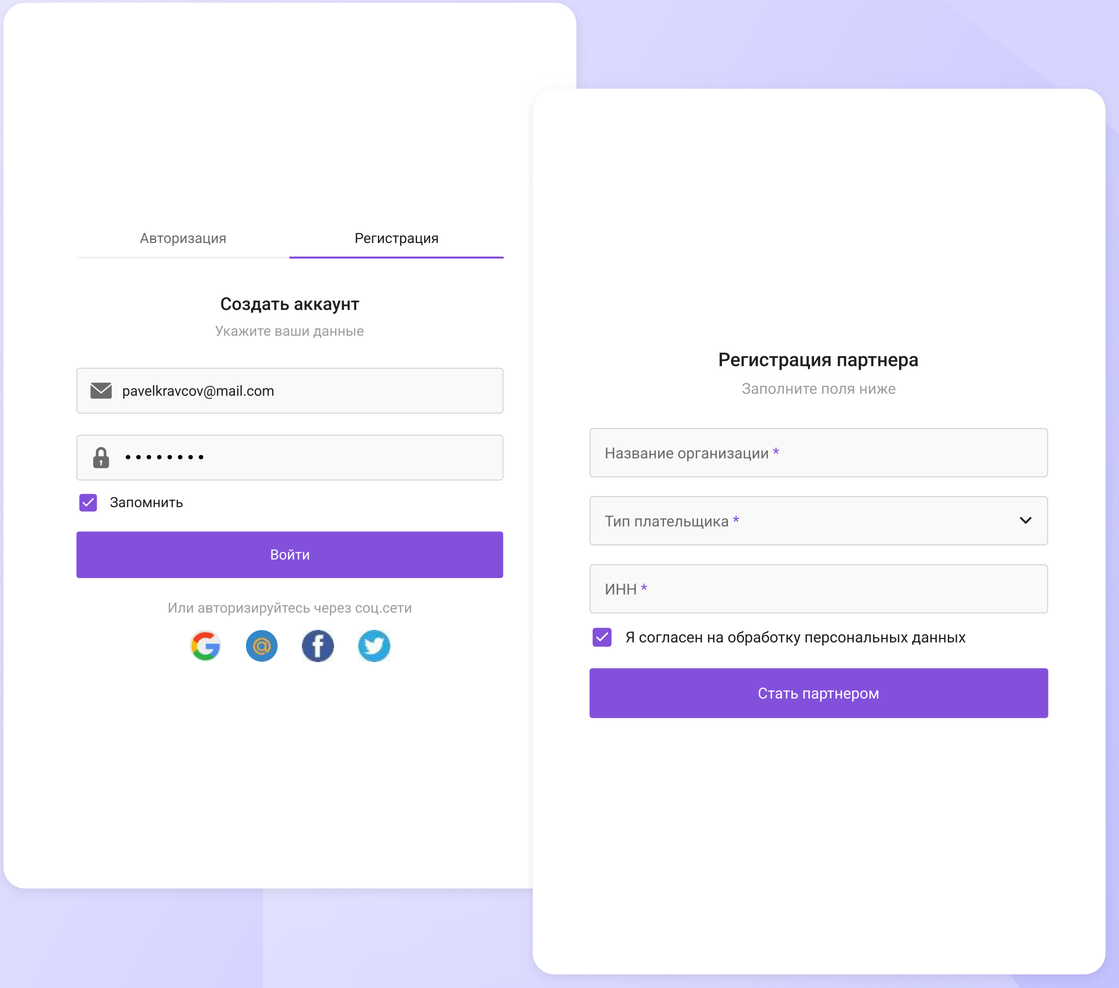
Сотбит: Маркетплейс Энтерпрайз – создание B2B маркетплейса

Высшая редакция **Сотбит: Маркетплейс Энтерпрайз** позволяет создать полноценный B2B маркетплейс для выхода на международный рынок электронной торговли. Включена поддержка многоязычности: русский, китайский, английский и другие языки.





Регистрация и модерация поставщиков



Чтобы создать аккаунт на маркетплейсе, поставщику необходимо пройти регистрацию.

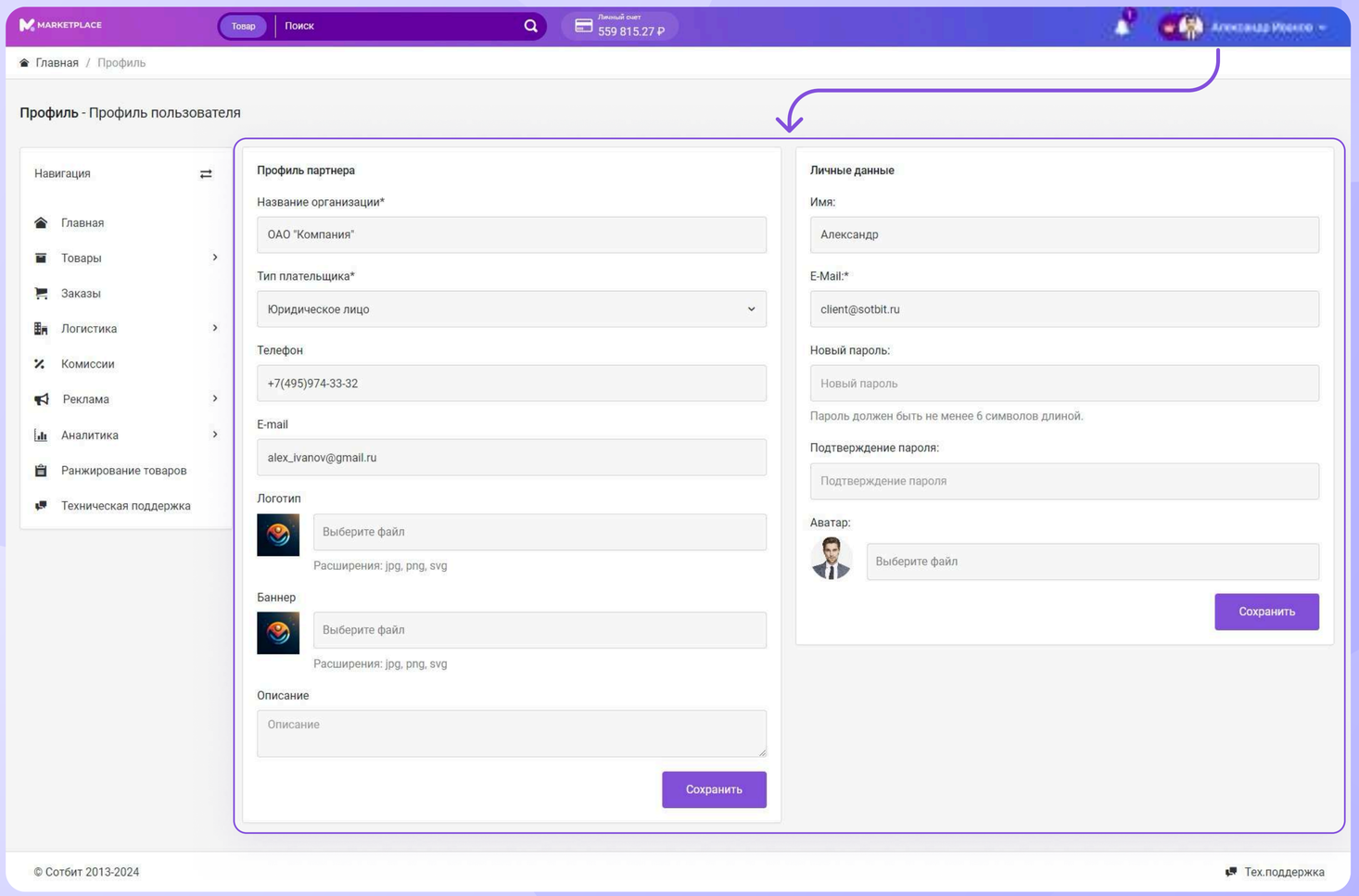
Сперва он должен заполнить личные данные для авторизации (email, пароль), а затем зарегистрироваться в качестве партнёра. Поля для регистрации партнёра настраиваются администратором маркетплейса. Заявки на регистрацию проходят обязательную модерацию.

Возможности:

- Настраиваемая форма регистрации партнёра
- Модерация заявок на регистрацию
- Защита от автоматической регистрации

Профиль поставщика

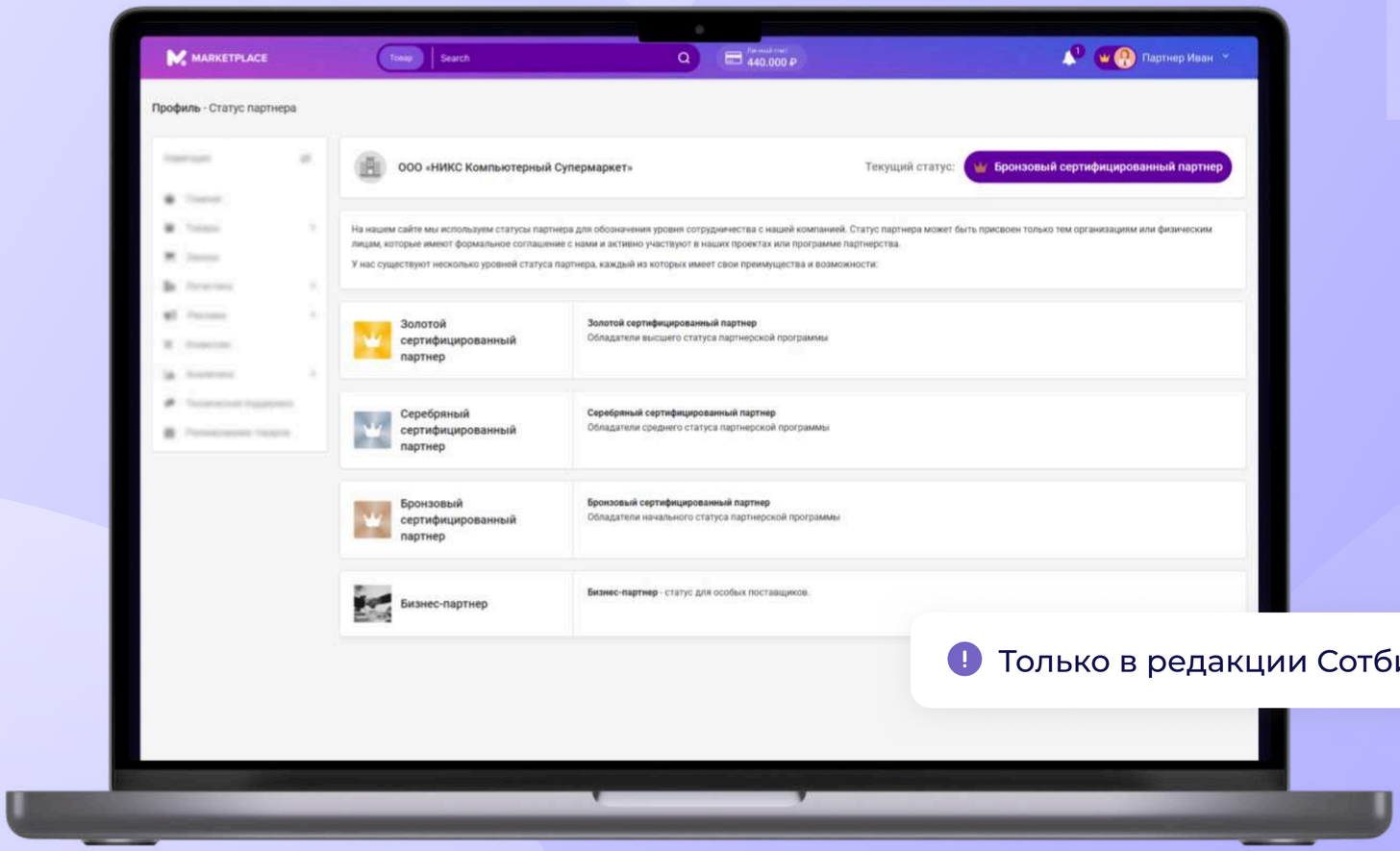
У каждого продавца имеется свой профиль пользователя, в котором он может указать или изменить личные данные о себе, а также информацию в профиле партнёра. Поля в личном профиле пользователя настраиваются администратором маркетплейса.



Статус поставщиков

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

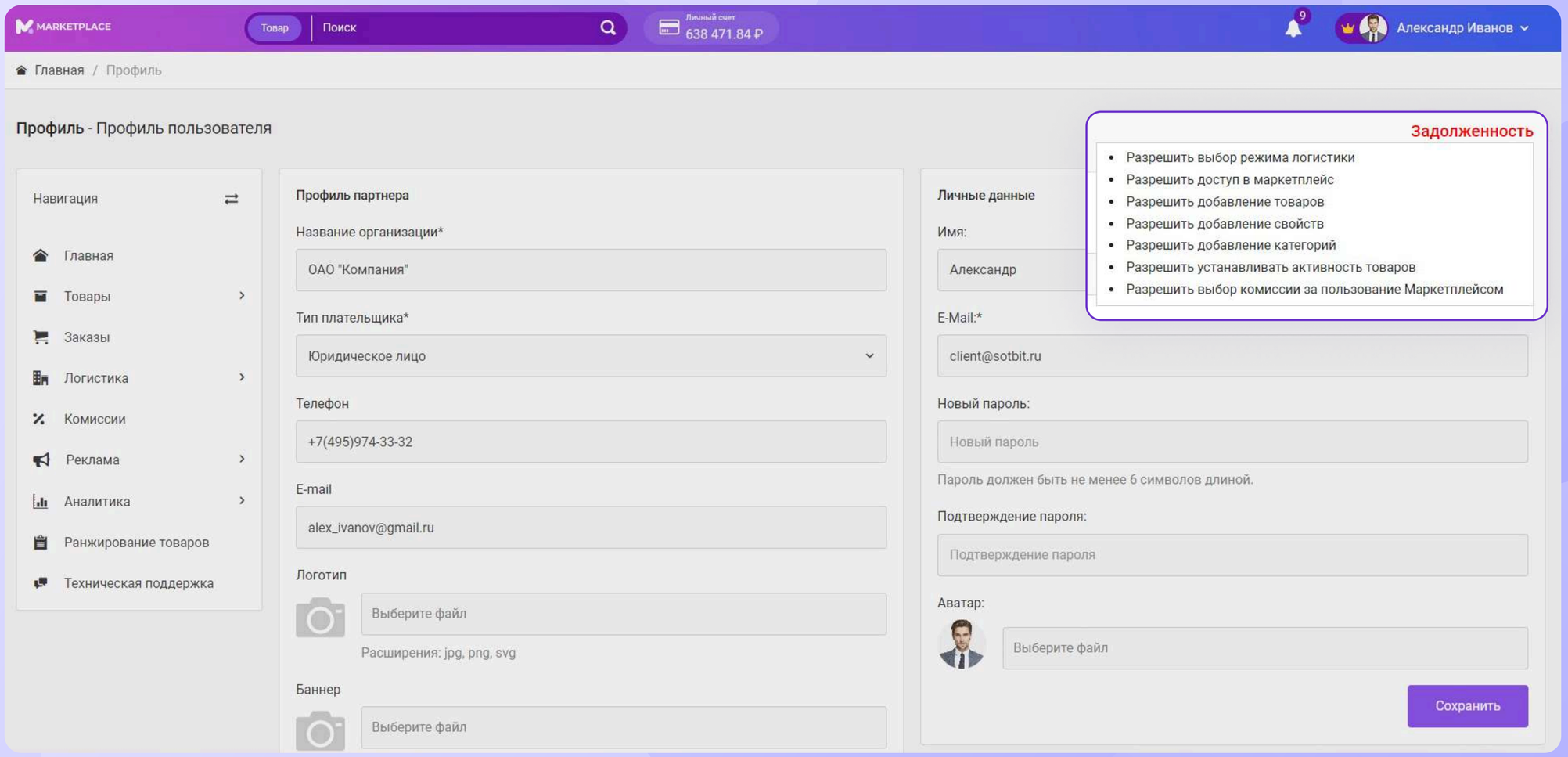
Статусы партнеров представляют из себя сущность для объединения поставщиков в группы, которые в дальнейшем можно использовать для предоставления различных привилегий.



Только в редакции Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Права доступа

Владелец маркетплейса может назначать определенные права доступа для конкретного поставщика или группы поставщиков.

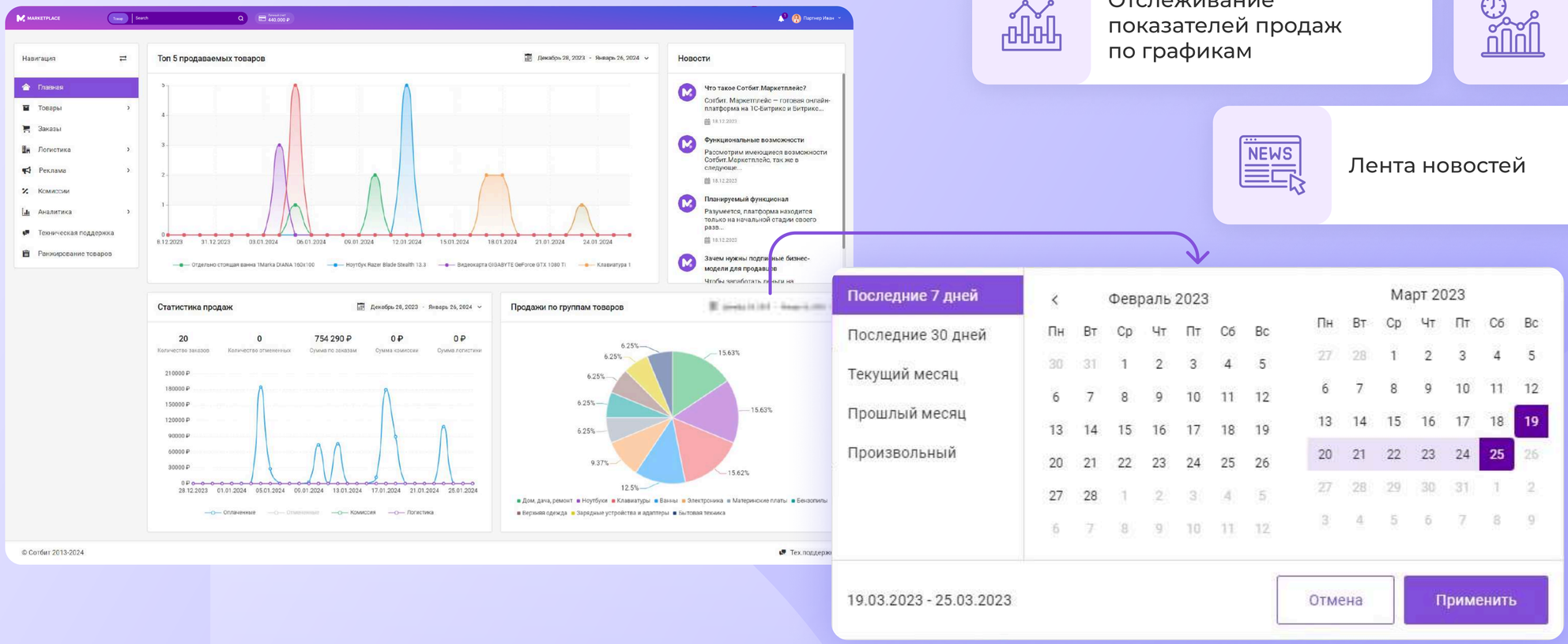


Рабочий стол

Рабочий стол в личном кабинете поставщика помогает отслеживать важные статистические показатели, метрики продаж по динамическим графикам и аутальные новости маркетплейса.

Возможности:

- Отслеживание показателей продаж по графикам
- Построение графиков за любой период времени
- Лента новостей



sotbit

Управление товарами

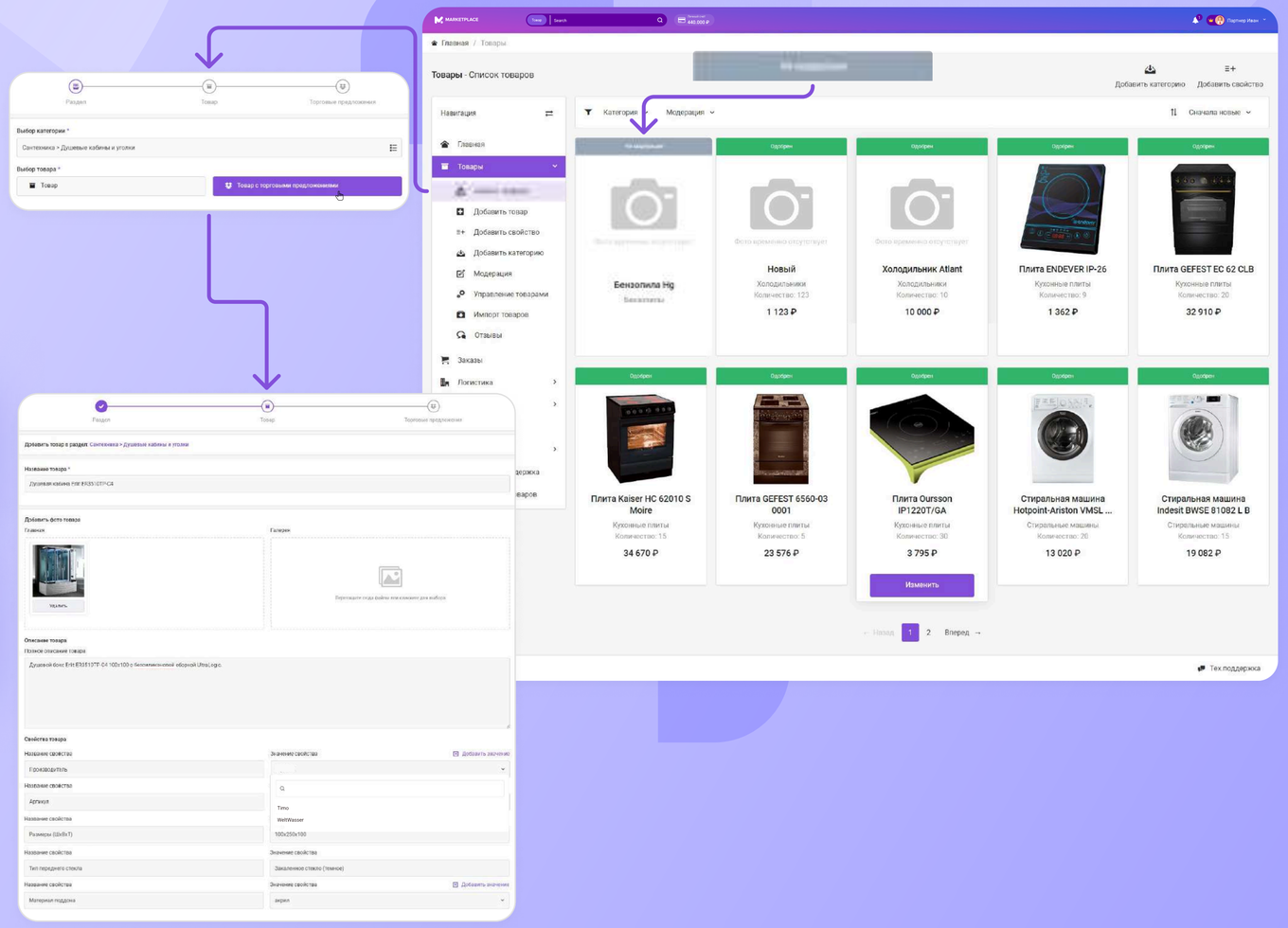
Платформа предоставляет возможность партнерам добавлять свои товары, свойства и категории на портал, а владельцу и менеджерам маркетплейса – их модерировать либо отклонять.

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

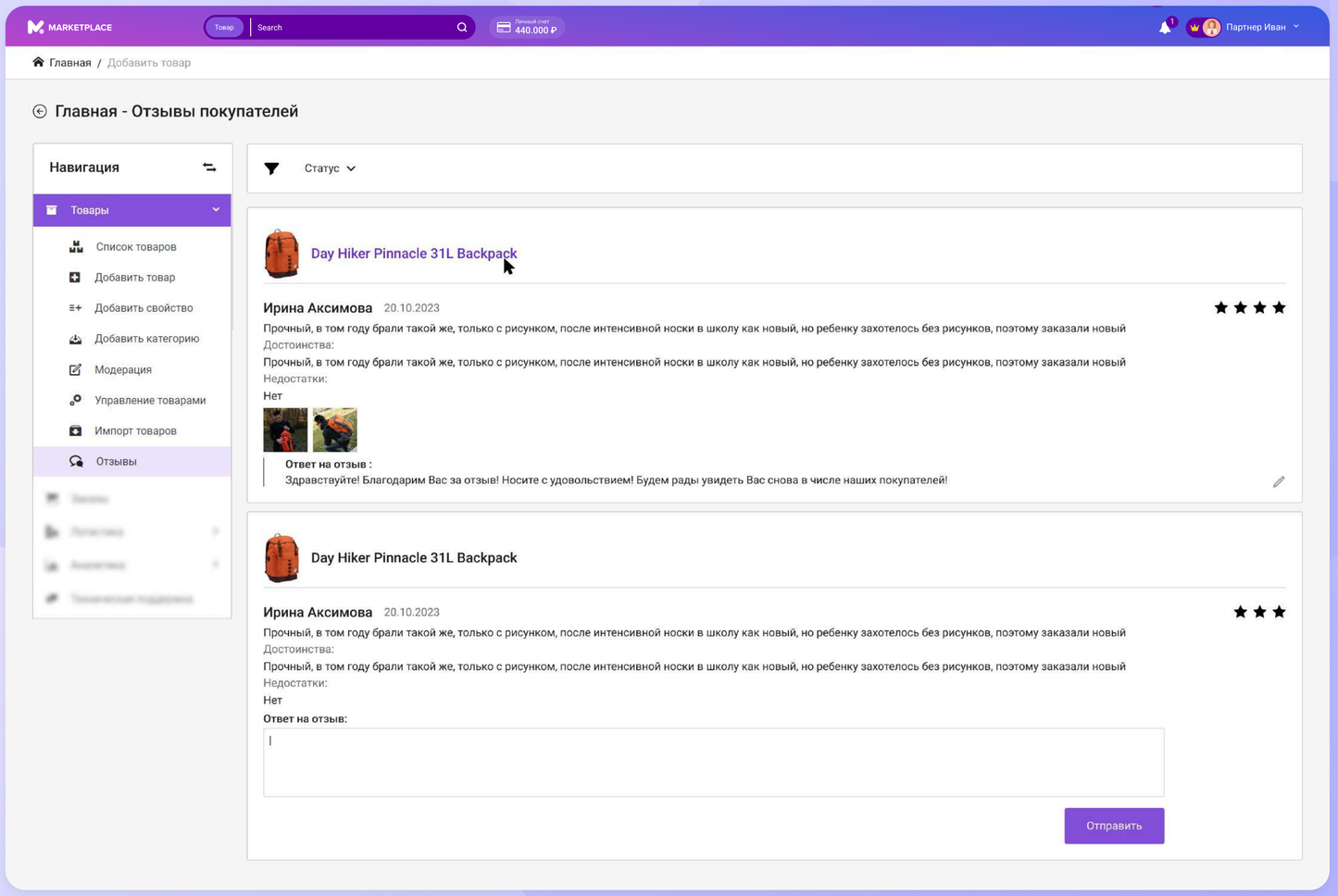
Добавление значений для списочных свойств

Загрузка файлов с помощью технологии drag’n’drop

sotbit

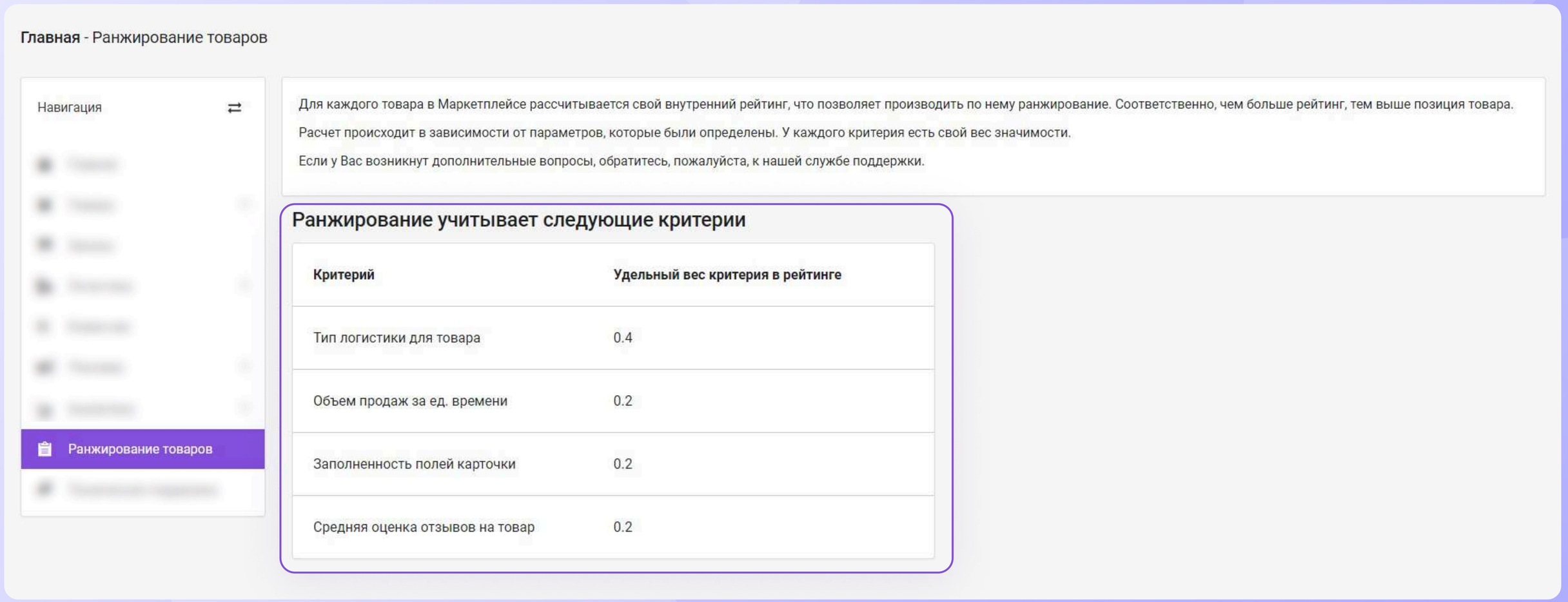
Отзывы

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



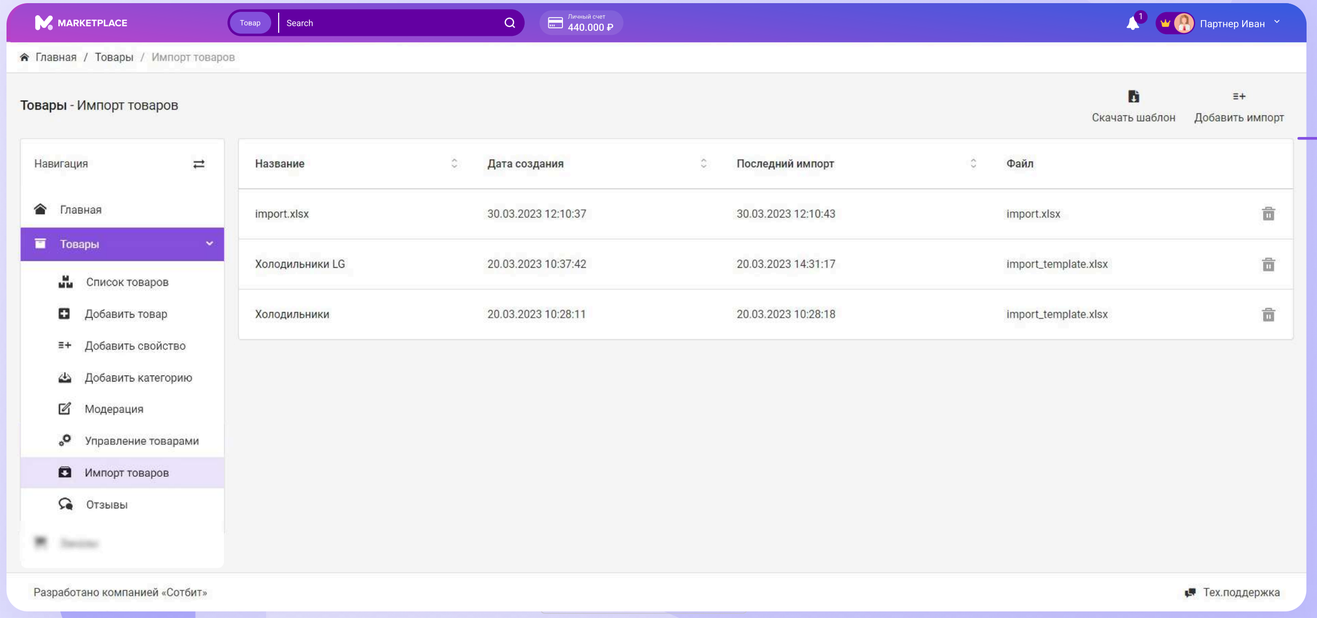
Рейтинг товаров

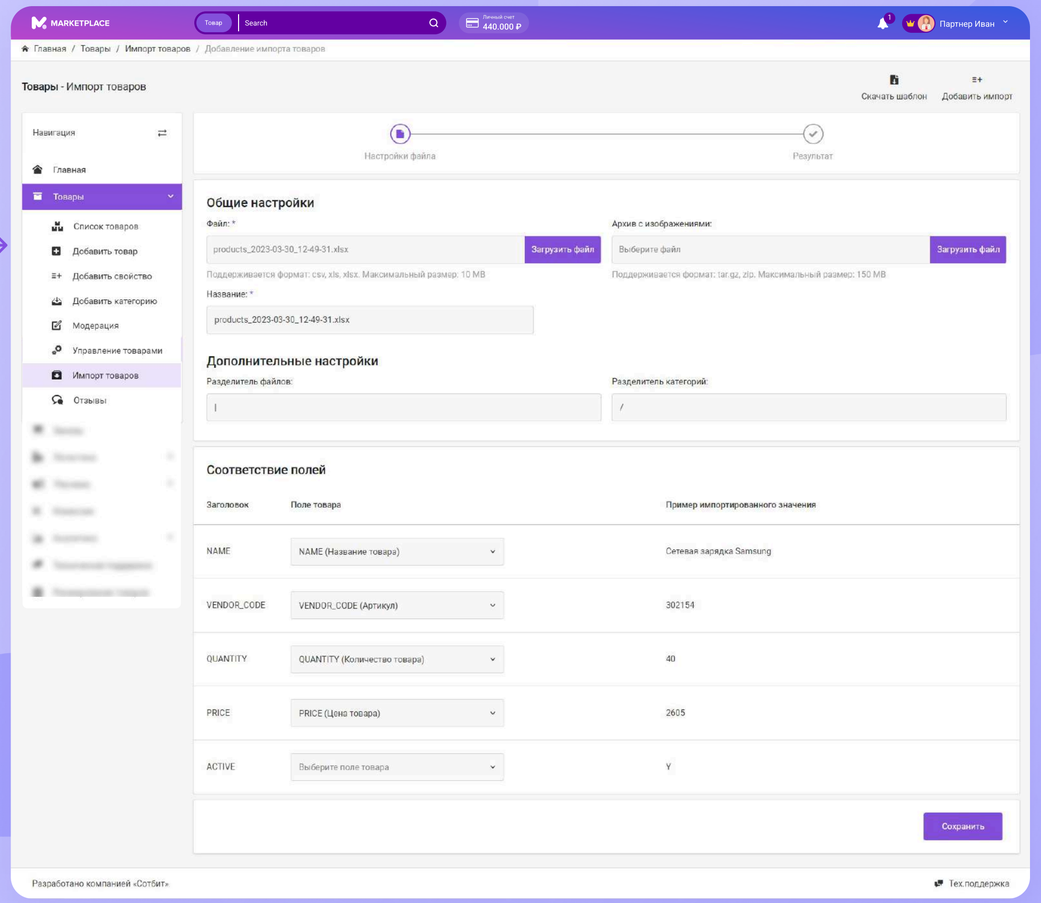
Рейтинг товаров — функционал, позволяющий рассчитывать для каждого товара в каталоге свой внутренний рейтинг по настраиваемым критериям, таким как тип логистики, продажи, отзывы, заполненность полей карточки товара.



Импорт товаров эксель файл

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

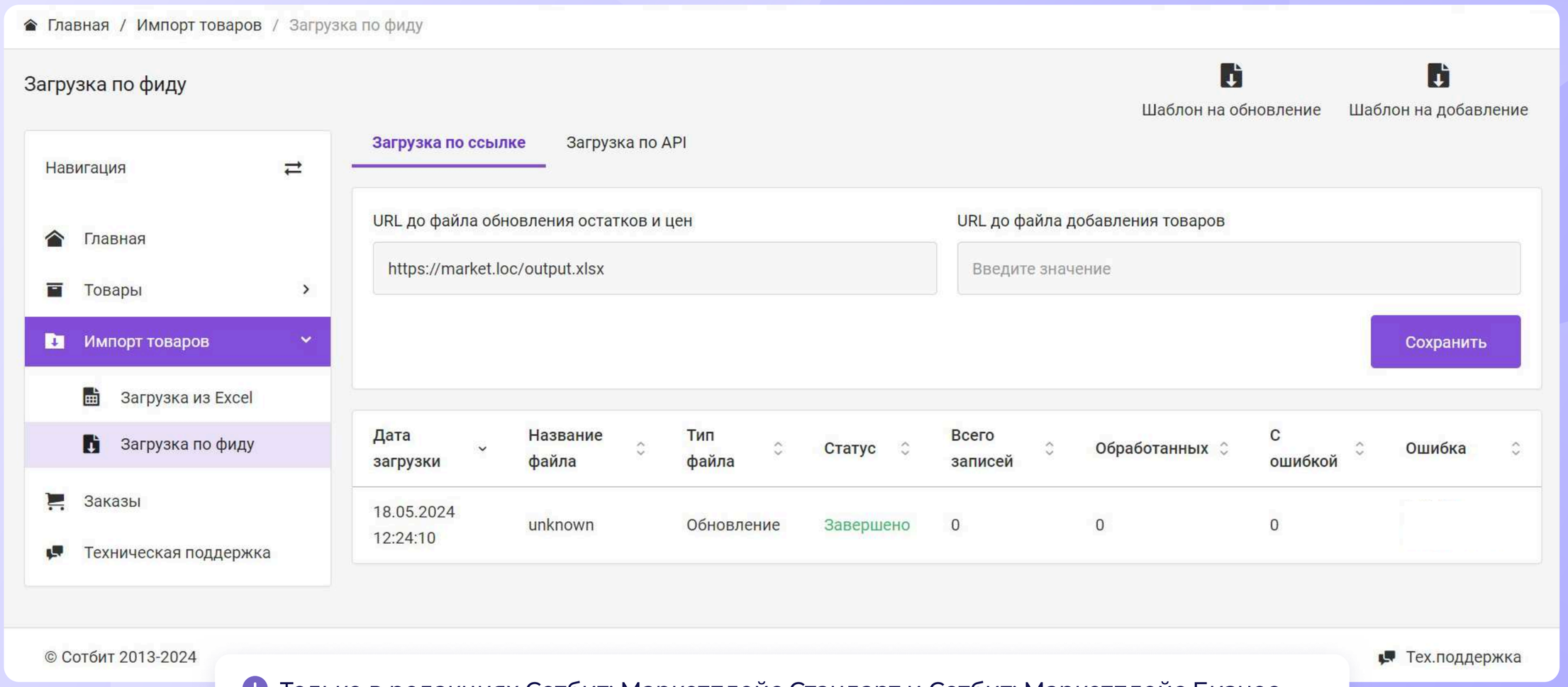




sotbit

Ссылка на фид

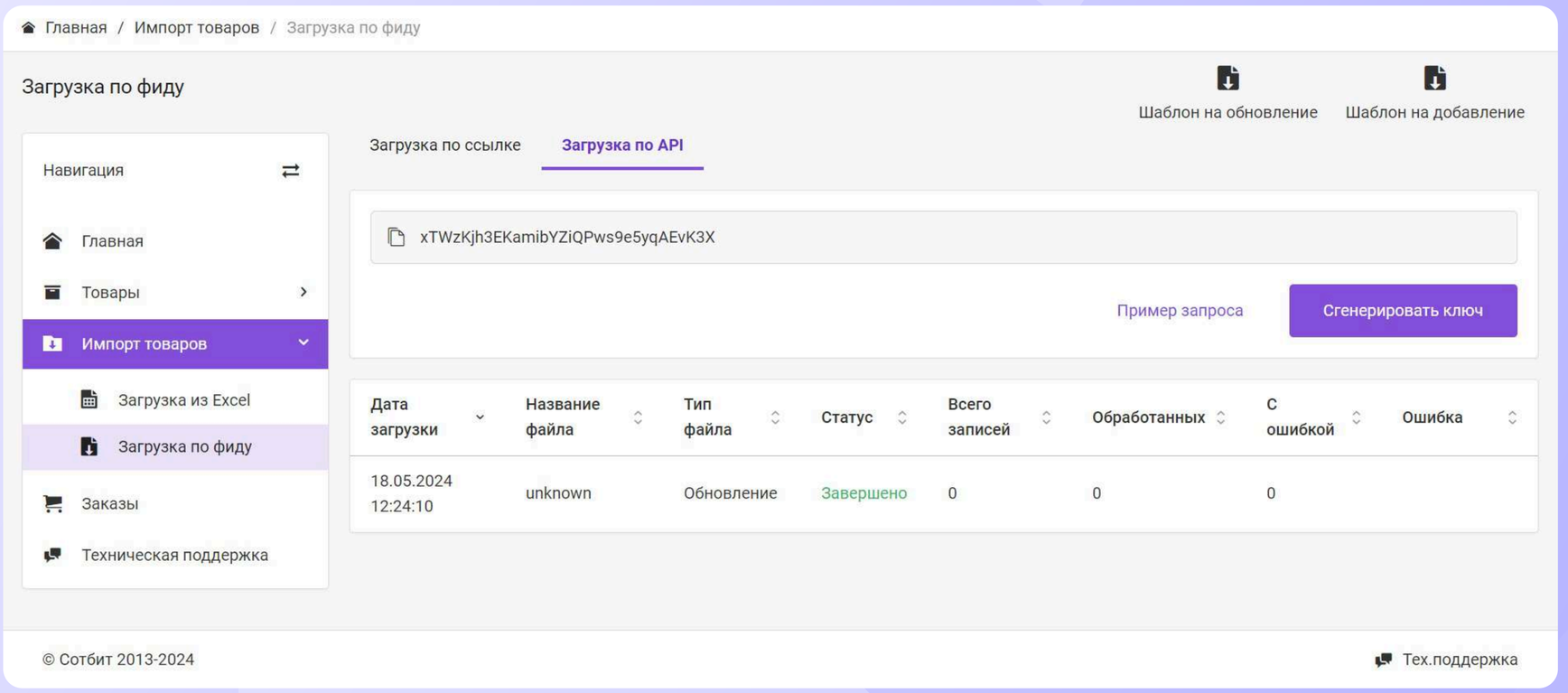
Партнер указывает постоянный урл, по которому будут загружаться товары либо обновляться цены и остатки.



Только в редакциях Сотбит: Маркетплейс Стандарт и Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Запрос фида по API

Каждый партнер получает свой уникальный токен, по которому его система учета (1С) интегрируется с маркетплейсом и передает ему всю необходимую товарную номенклатуру.



Использовать фид можно в 2-х вариантах:

1. Указать ссылку на фид
2. Загрузки фида АПИ запросом в формате base64

Только в редакции Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Логистика

Решение предоставляет поставщикам 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:

Marketplace
Старт

Сотбит: Маркетплейс Старт

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

Marketplace
Стандарт

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.

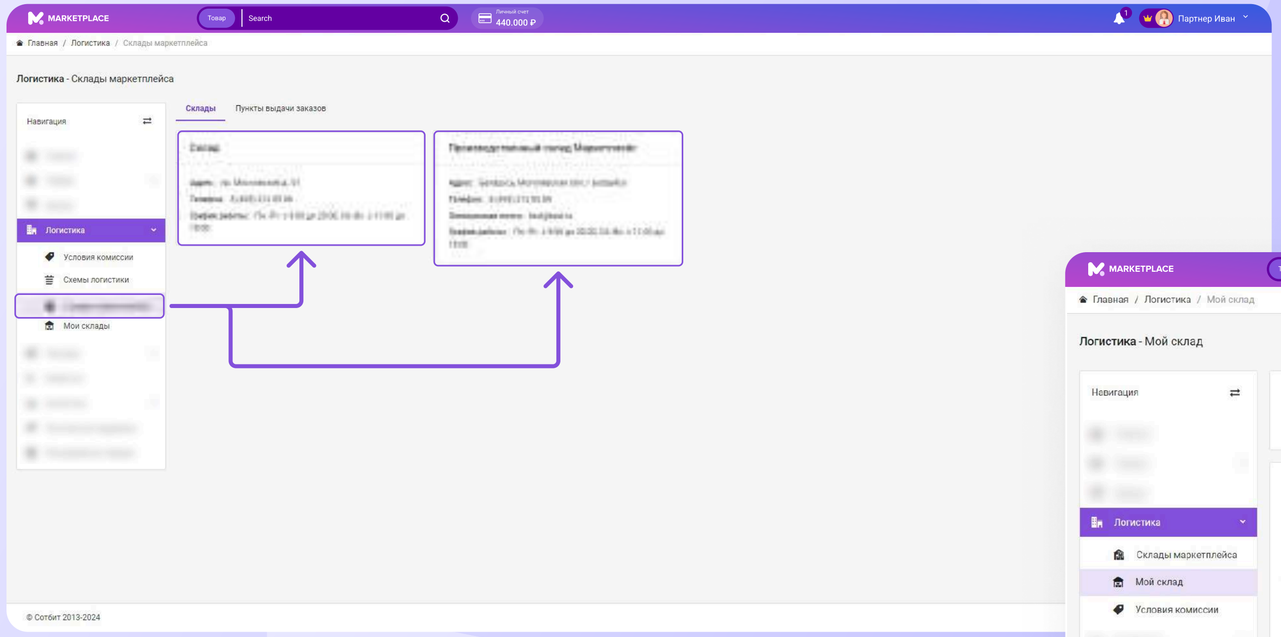
Marketplace
Бизнес

Сотбит: Маркетплейс Бизнес

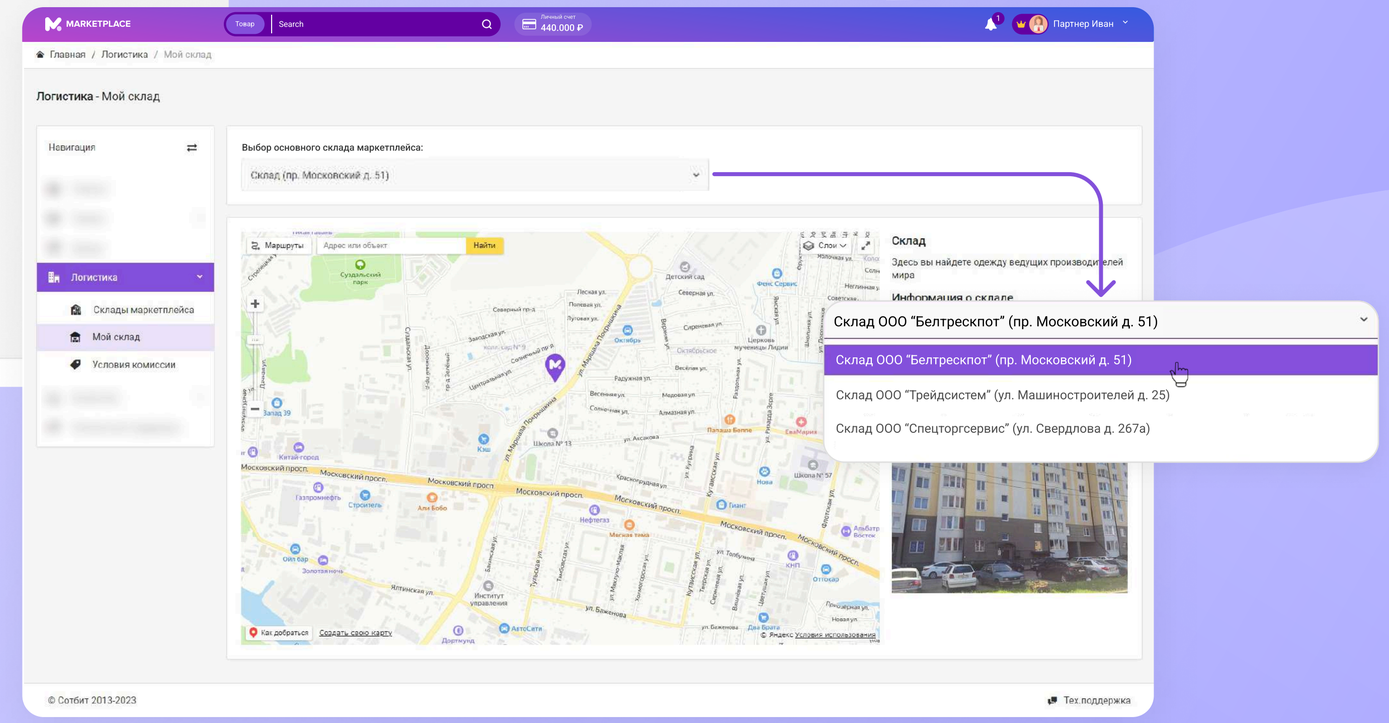
Редакция позволяет создавать неограниченное количество правил работы логистики для различных типов логистики и категорий товаров. Поставщик может выбирать различные правила логистики для категорий своих товаров.

Склады Маркетплейс

Доступны в режимах FBO, FBS и DBS.



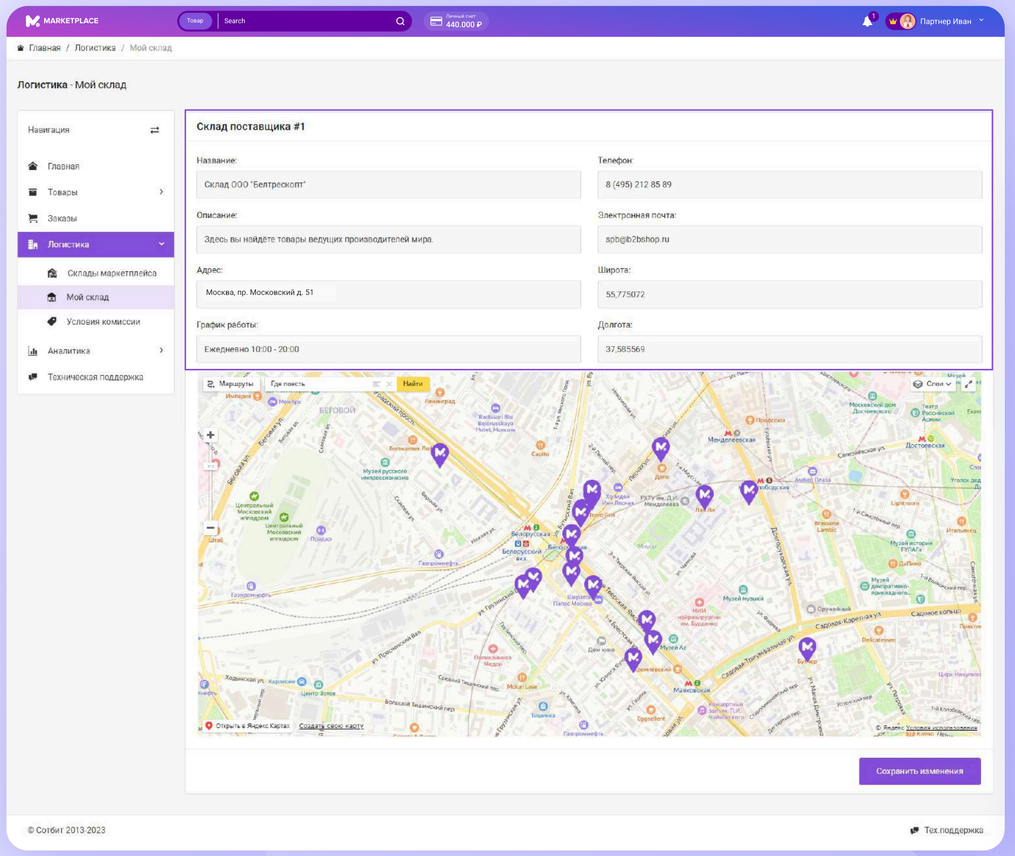
Функционал предоставляет поставщикам справочную информацию о всех складах и пунктах выдачи заказов Маркетплейса, что существенно упрощает процесс доставки товаров на склад или получение обратно бракованных товаров при возврате.



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

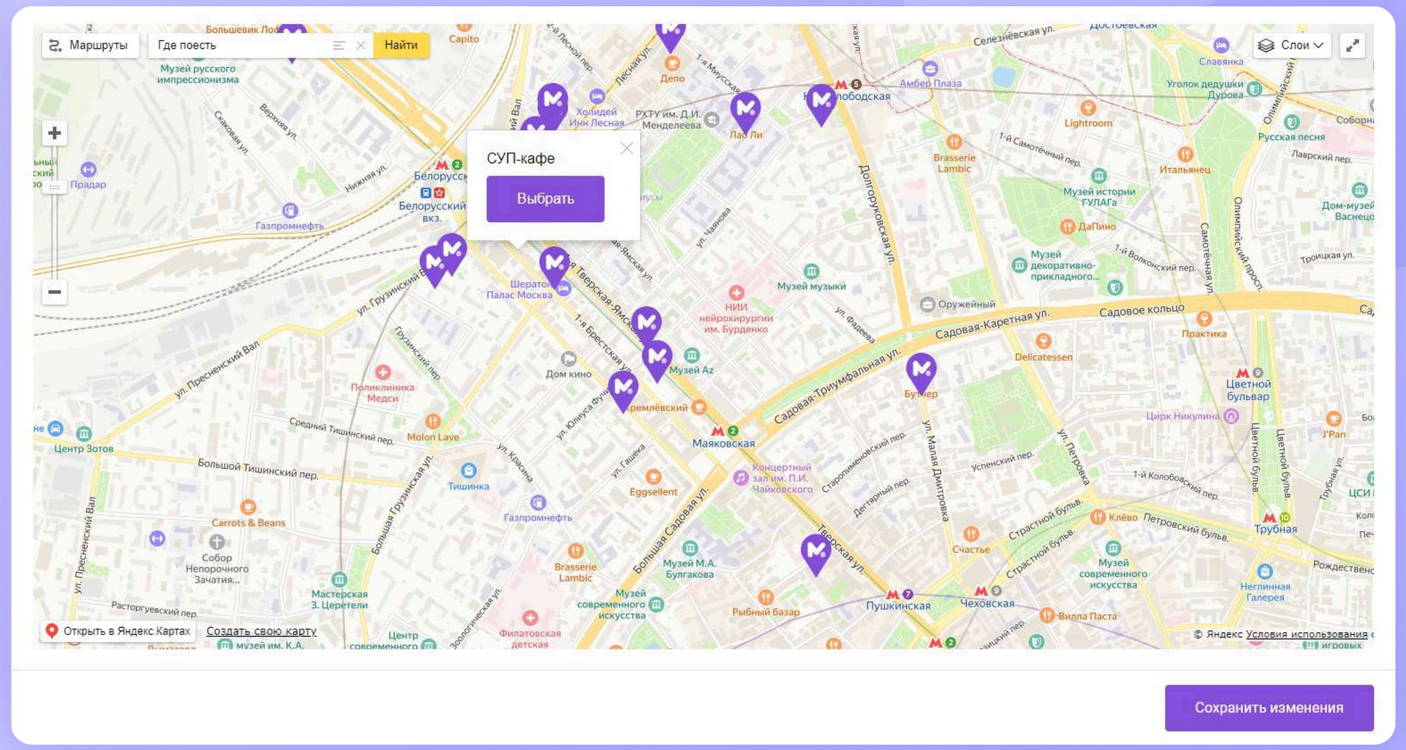
Собственный склад

Доступен в режимах **FBS** и **DBS**.



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

Поставщики могут создавать собственные склады и получать полный контроль над хранением и запасами. Это помогает гибко управлять размещением товаров, поддерживать их доступность и оперативно работать с ассортиментом.



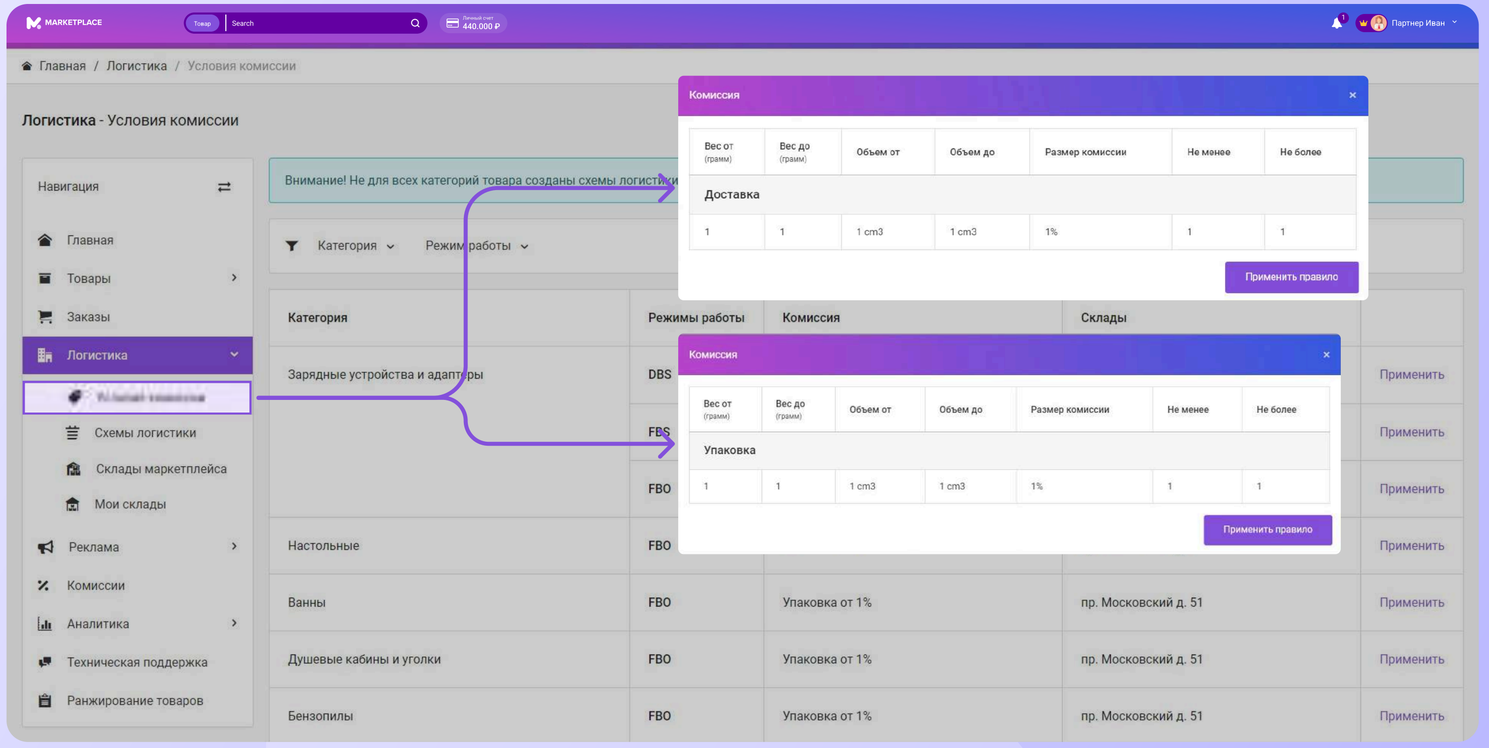
sotbit

Условия комиссии

В режиме **FBO** рассчитываются две комиссии: за доставку и упаковку, а в **FBS** – только за доставку.

В зависимости от режима работы Маркетплейс может взимать с поставщиков плату за хранение и доставку товаров. Страница **«Условия комиссии»** является статической, однако через административную часть можно задавать правила формирования комиссии.

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



FBO

В режиме FBO рассчитываются две комиссии: за доставку и упаковку

FBS

В режиме FBS рассчитывается комиссия за доставку

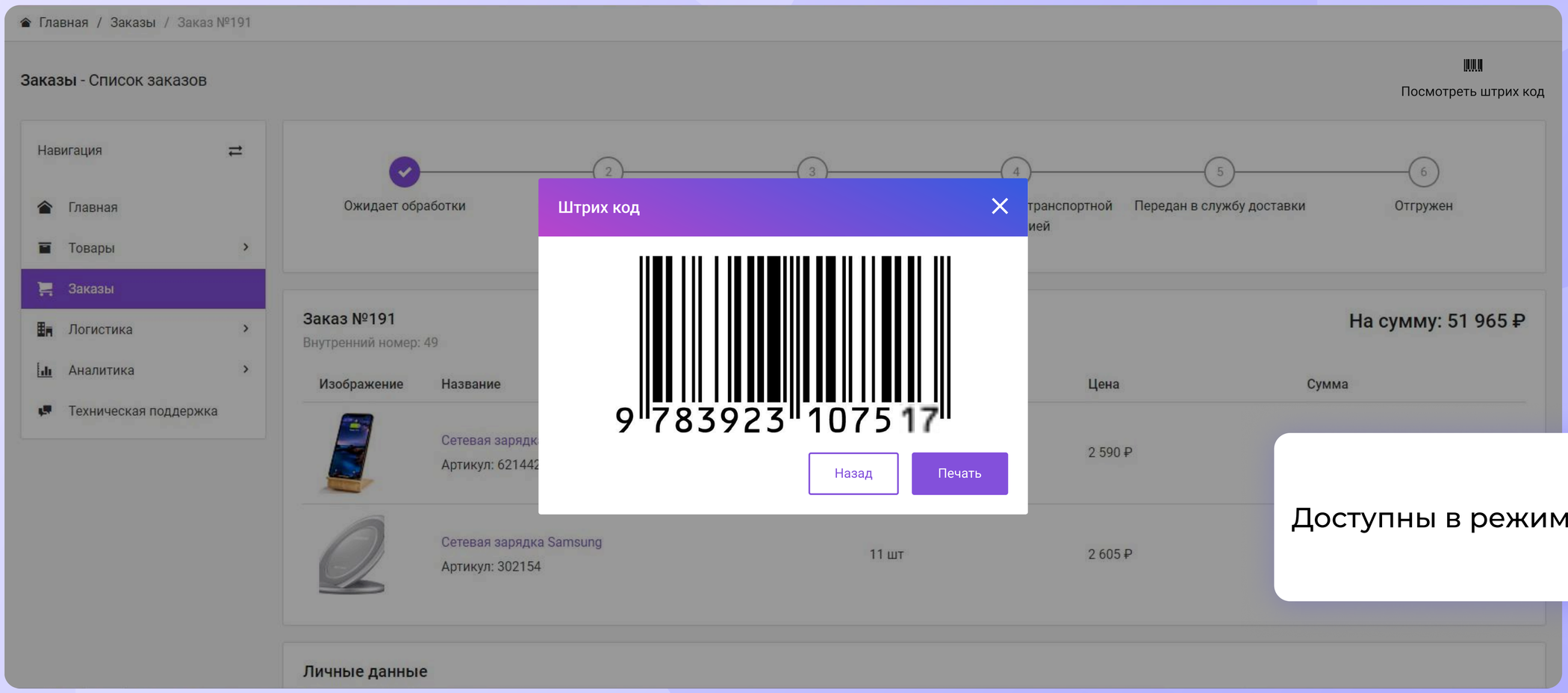
DBS

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.

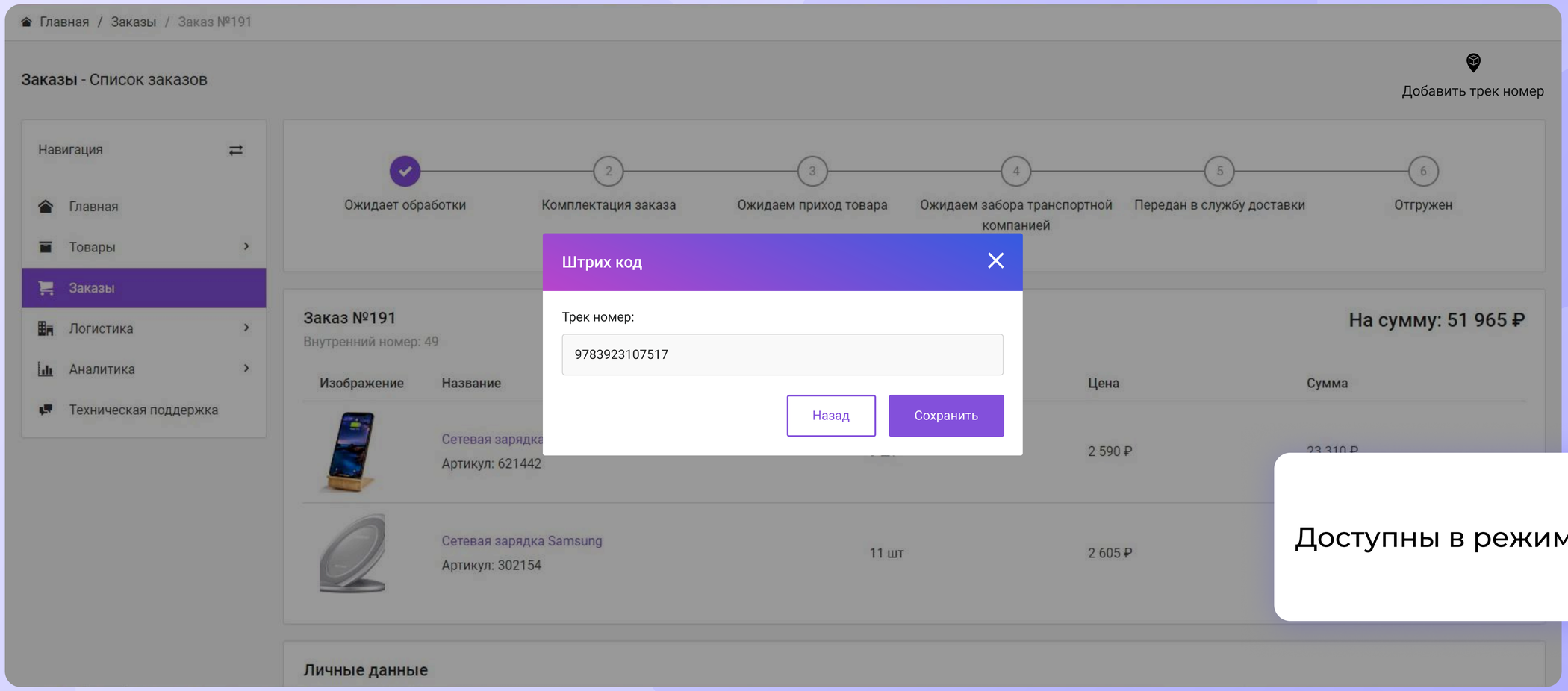
Для повышения качества трекинга поставщики могут просматривать увеличенный штриход и отправлять его на печать



Доступны в режиме FBS.

Трек-номер

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



Доступны в режиме DBS.

Комиссии маркетплейса

Платформа предоставляет возможность администратору устанавливать размер выплат, взимаемых с продавцов за предоставление услуг платформы.



Виды комиссий:

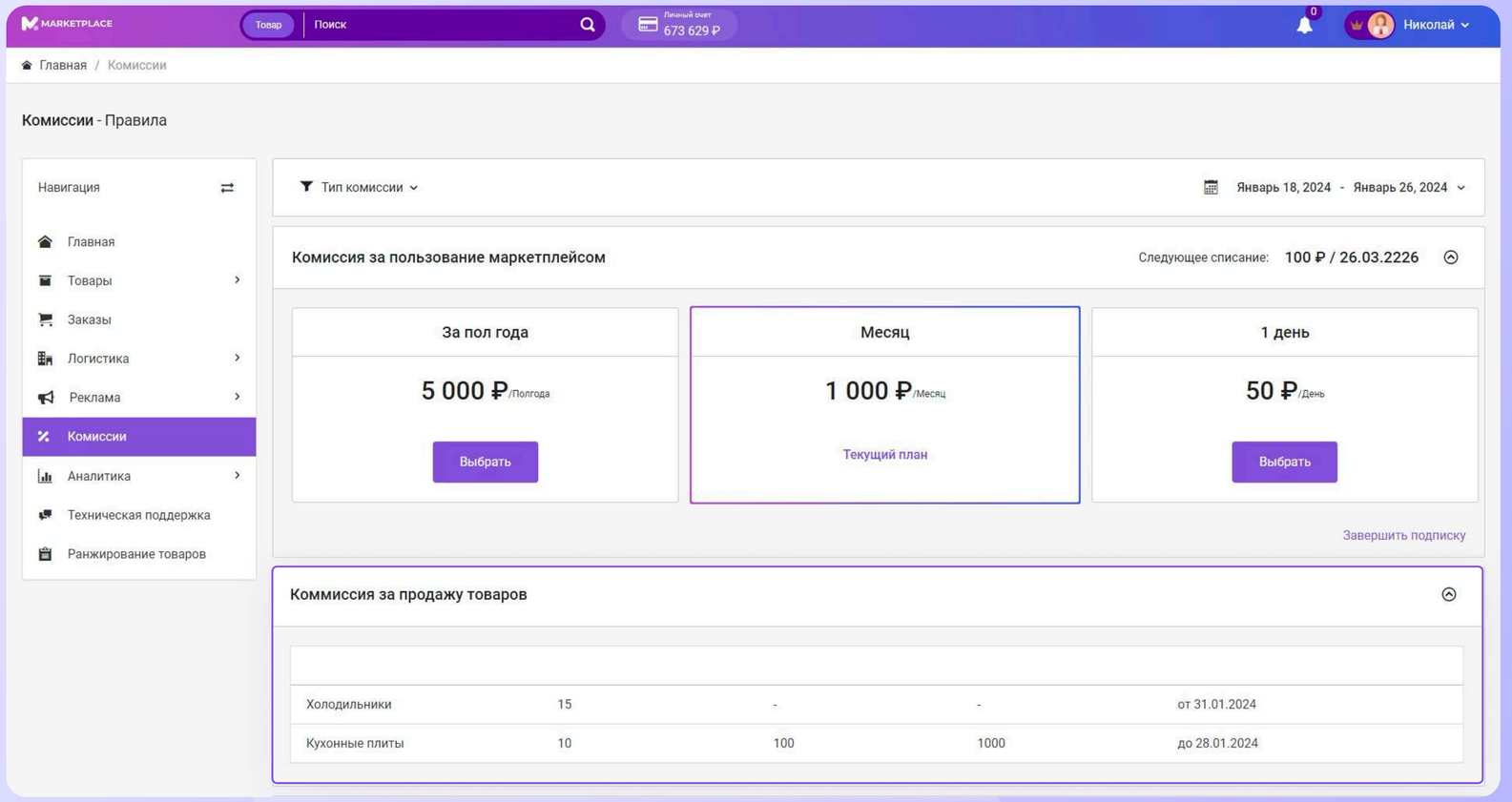
1. За продажу товаров
2. За размещение товаров
3. За пользование маркетплейсом

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

Комиссия за продажу товаров

Выплаты за продажу товаров производятся после каждой совершенной покупки. Размер комиссии определяется в виде процента от продажи.

Правило комиссии — это условие, по которому продавец платит торговой площадке определенный процент от стоимости проданного товара или услуги.



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 добавления его на платформу. Размер комиссии определяется в виде фиксированной суммы, которая устанавливается администратором. Комиссия распространяется только на основной товар.

Различия редакций:

Marketplace Старт

Сотбит: Маркетплейс Старт

Можно создать одно правило комиссии за продажу.

Marketplace Стандарт

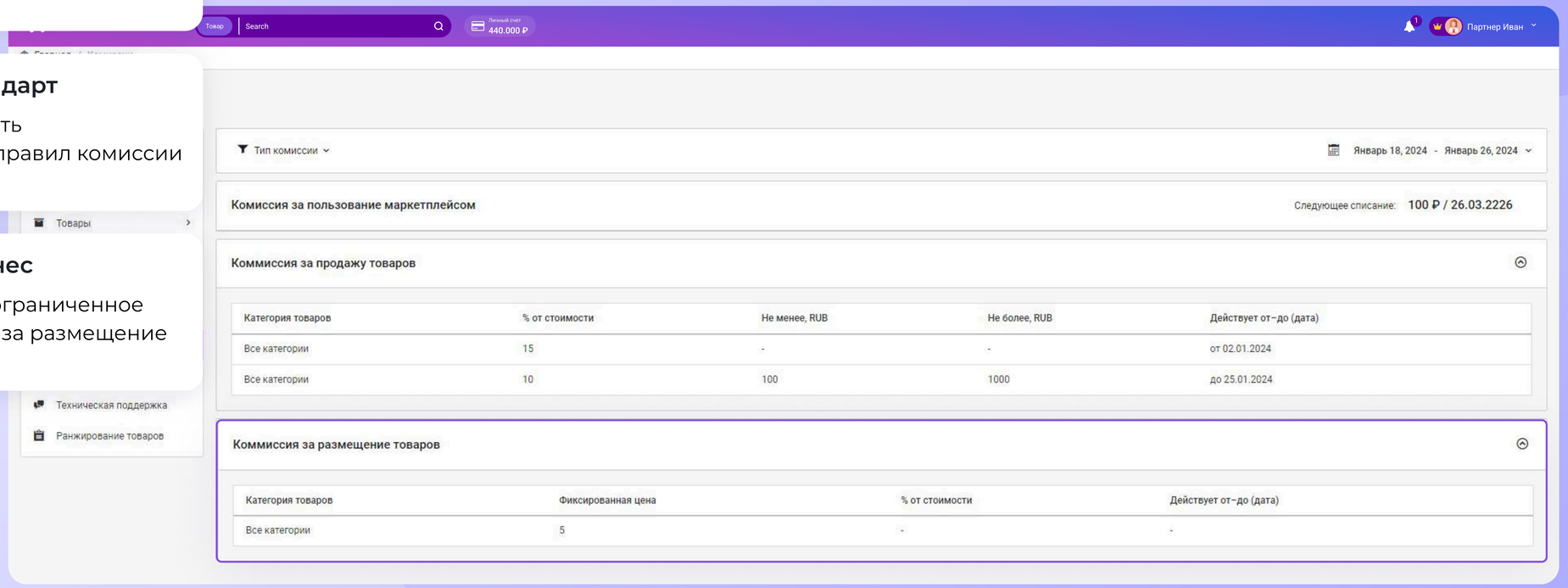
Сотбит: Маркетплейс Стандарт

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

Marketplace Бизнес

Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Есть возможность создать неограниченное количество правил комиссии за размещение товаров.



sotbit

Комиссия за пользование маркетплейсом

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:

Marketplace
Старт

Сотбит: Маркетплейс Старт

Можно создать одно правило за пользование Маркетплейсом.

Marketplace
Стандарт

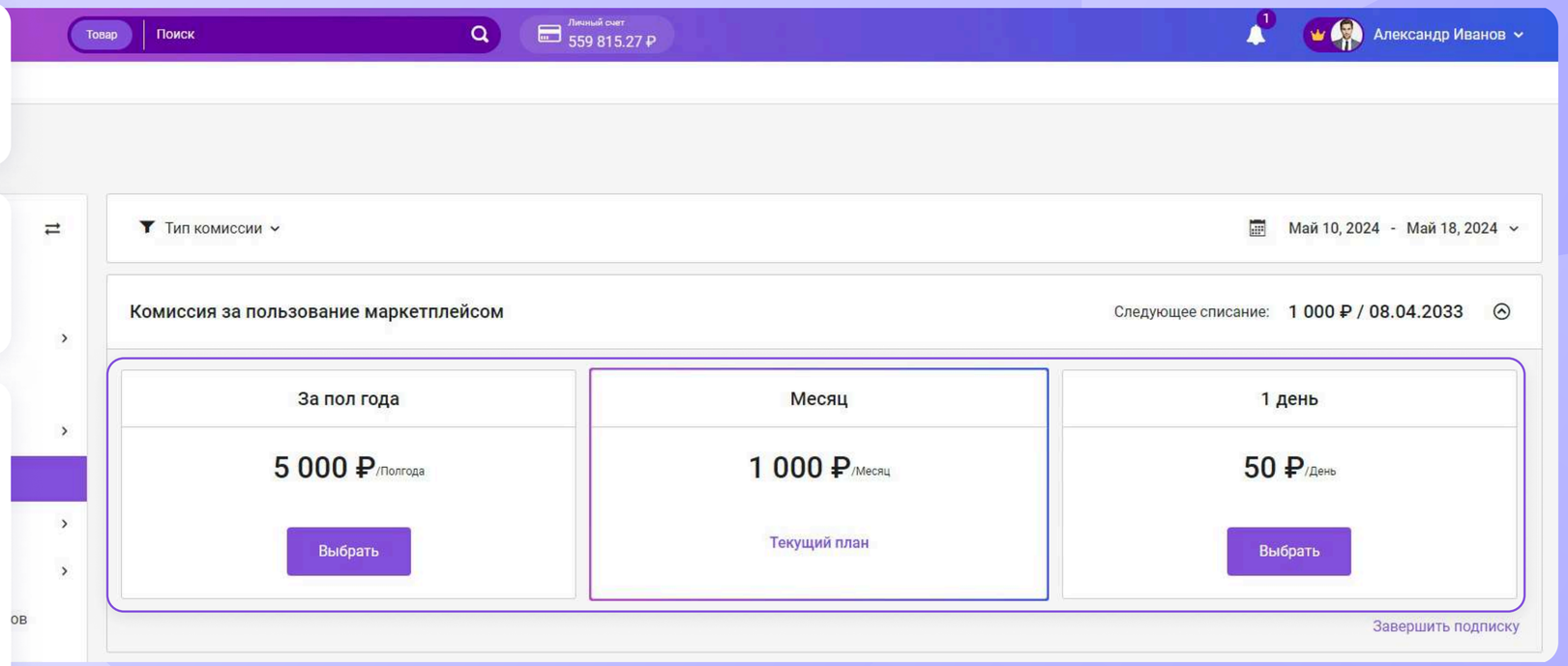
Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Есть возможность создать одно правило за пользование Маркетплейсом.

Marketplace
Бизнес

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.



Также поставщик может самостоятельно выбирать из правил комиссии за пользование Маркетплейсом в зависимости от периода пользования и стоимости.

Реклама

Платформа позволяет рекламировать свои товары за счет использования следующих инструментов: метки и продвижение.

Метки — выделение товаров стикером определённого цвета и с определённым наименованием. Например: хит, новинка, акция.

Продвижение — функционал, позволяющий партнёрам на определённый промежуток времени повысить позицию своих товаров в каталоге.

Различия редакций:

Marketplace
Старт

Сотбит: Маркетплейс Старт

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

Метки

Marketplace
Стандарт

Сотбит: Маркетплейс Стандарт

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

Метки Продвижение

Marketplace
Бизнес

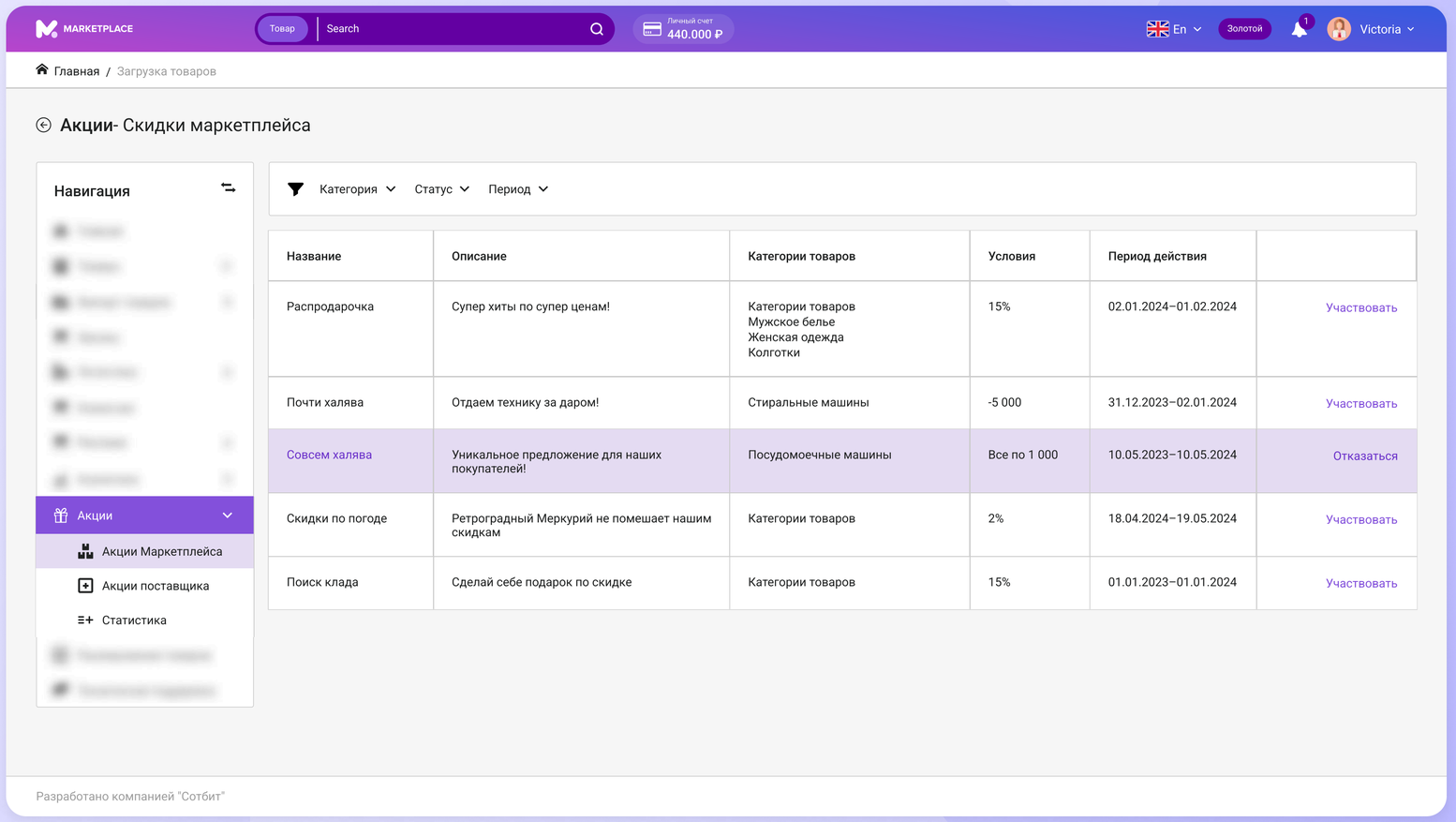
Сотбит: Маркетплейс Бизнес

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

Метки Продвижение

Акции самого маркетплейса

Владелец маркетплейс может создать акцию по определенным товарам или категориям, а партнер присоединиться к той или иной акции.



Различия редакций:

Сотбит: Маркетплейс Старт

Редакция позволяет присоединиться только к 1 акции

Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Редакция позволяет присоединиться к нескольким акциям одновременно

Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Редакция позволяет присоединиться к нескольким акциям одновременно

Акции партнера

Платформа предоставляет возможность поставщикам и партнерам самостоятельно создавать акции.

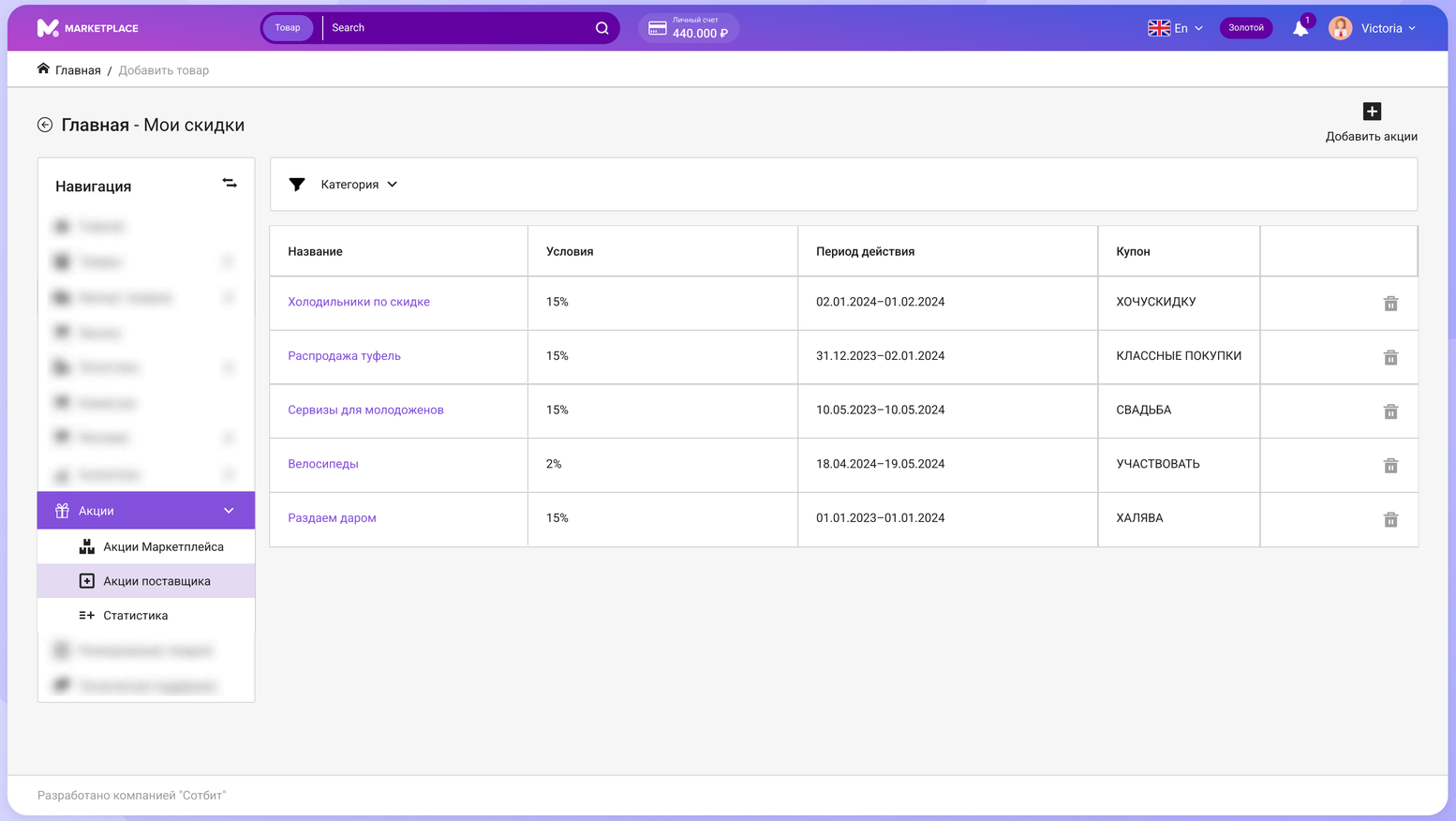
Различия редакций:

Сотбит: Маркетплейс Стандарт

Можно создать только одну активную акцию

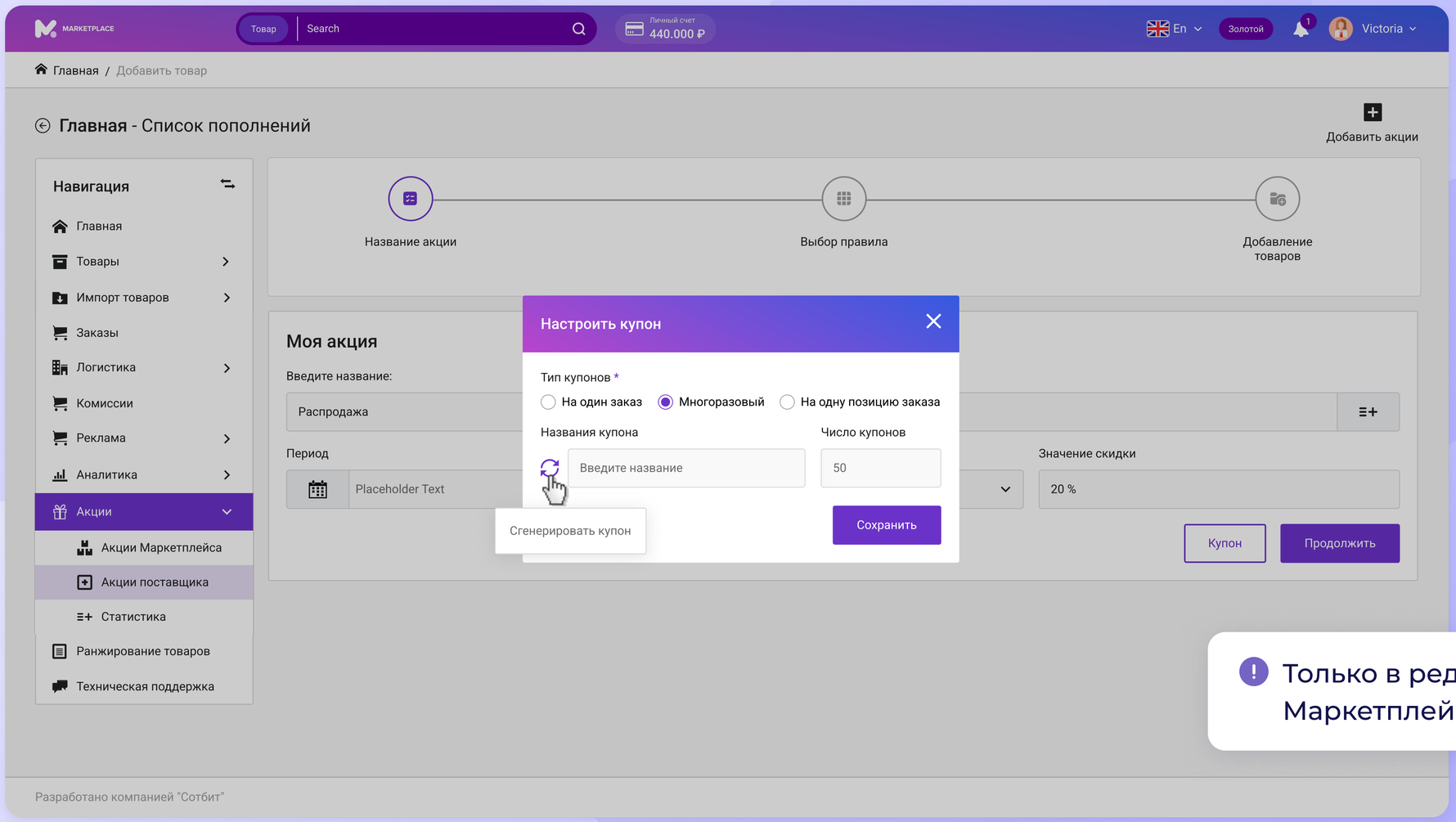
Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Редакция позволяет создать неограниченное число акций



Купоны

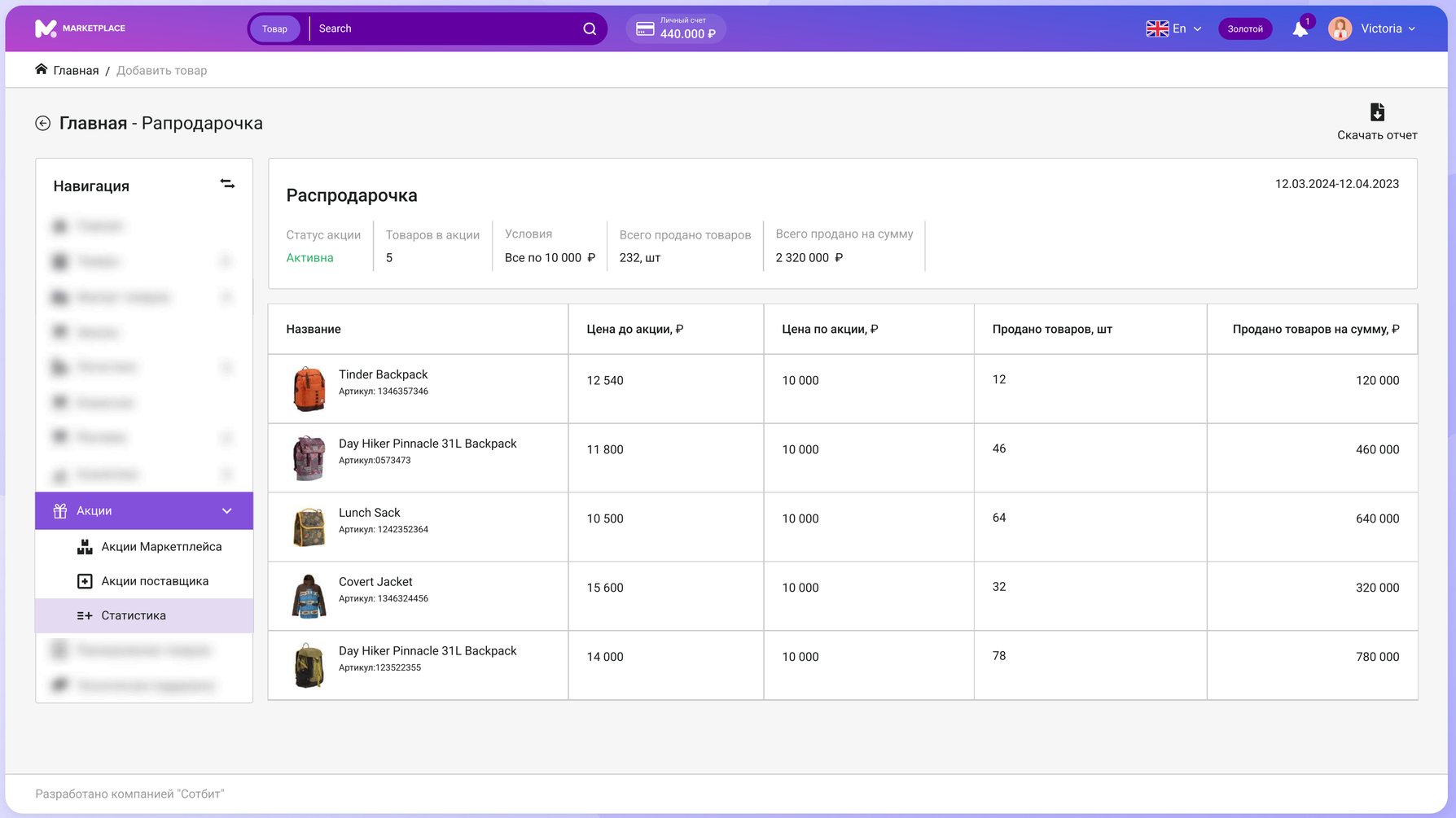
Платформа позволяет поставщику выписывать купоны для своих клиентов.



Только в редакции Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Статистика по акции

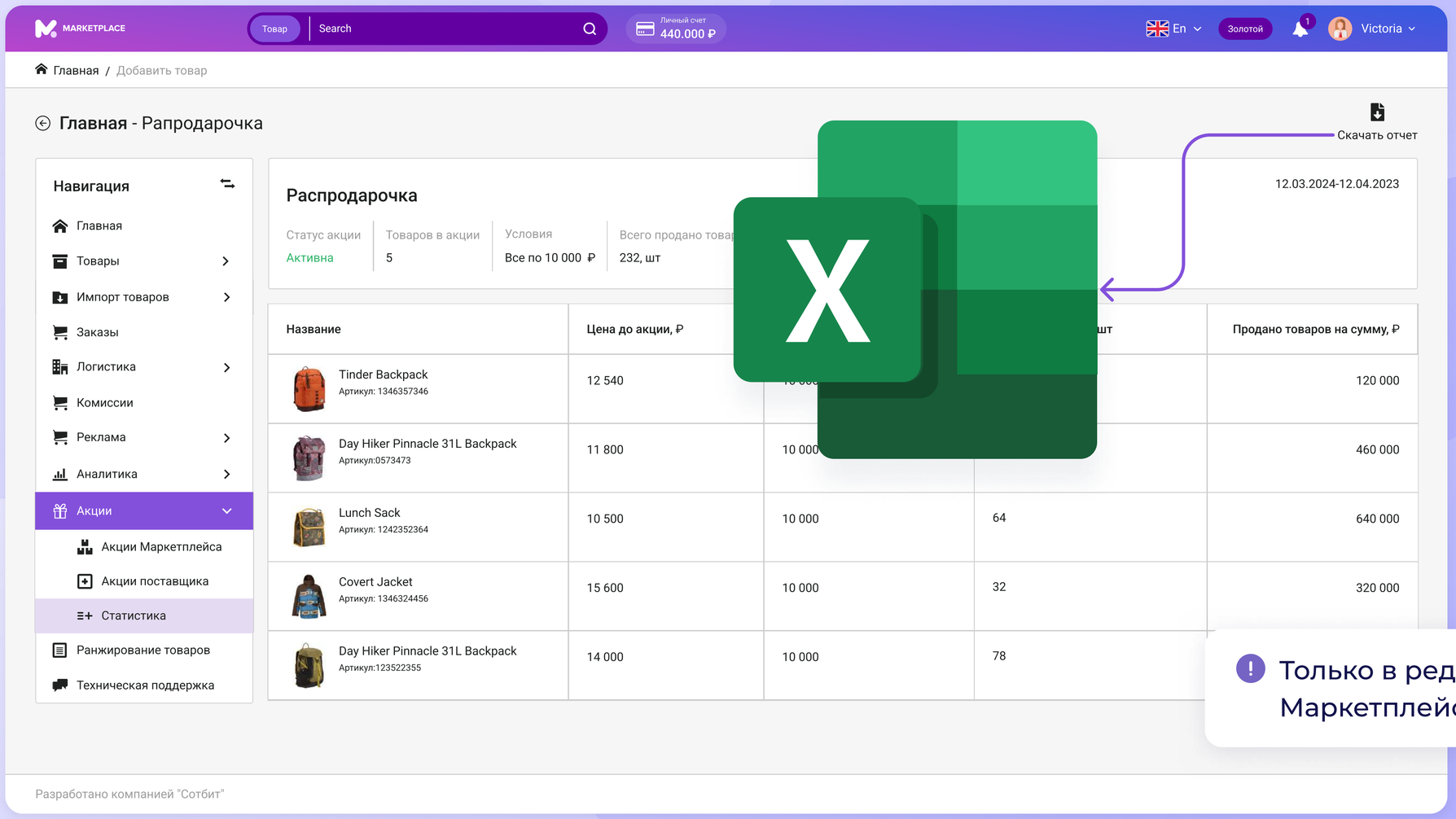
Поставщик может просмотреть статистику по каждой из своей акции.



sotbit

Выгрузка статистики в excel

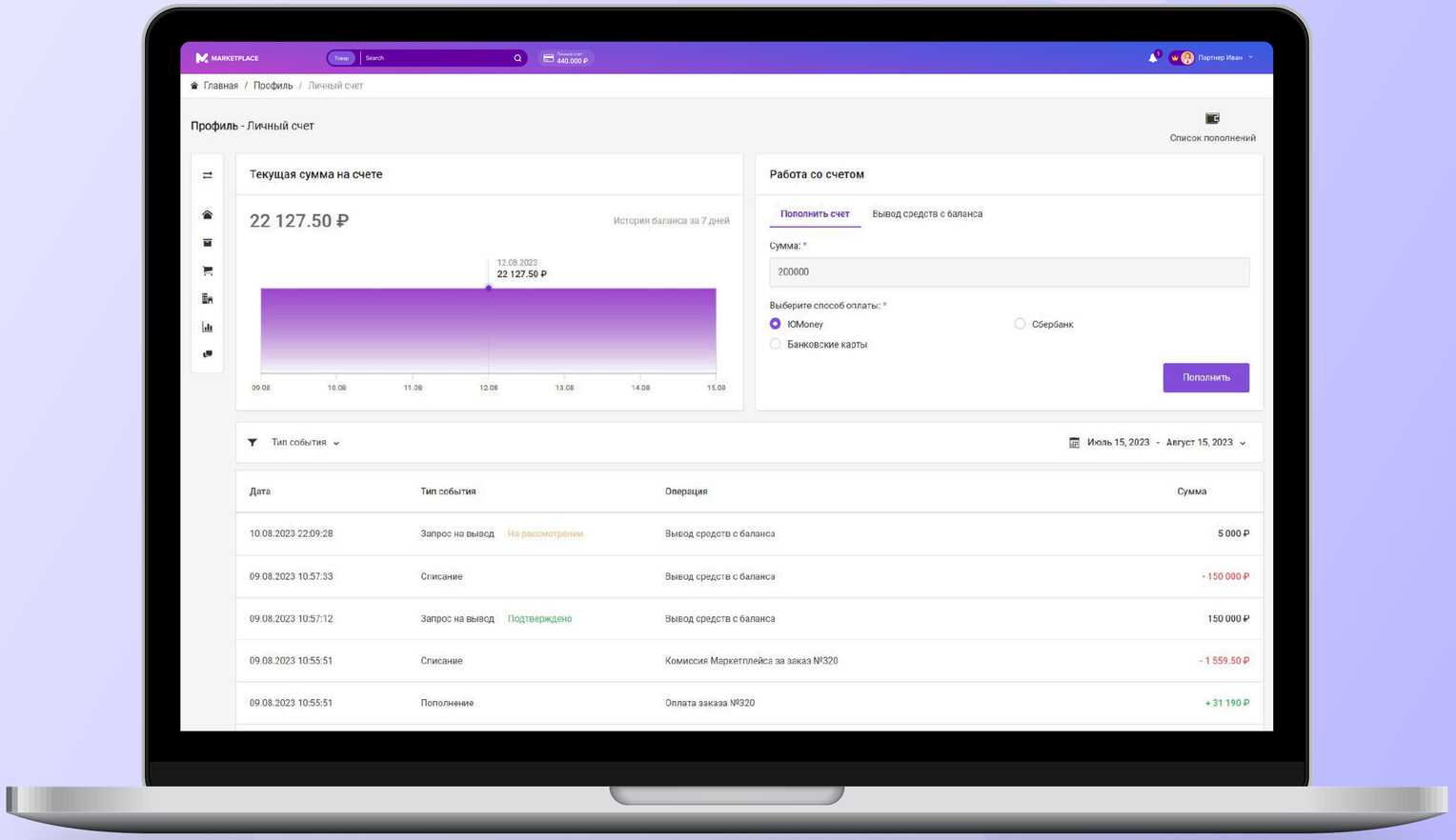
Платформа позволяет выгружать всю необходимую статистику по акциям для ее дальнейшего анализа.



Только в редакции Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Управление финансами

Функционал позволяет поставщикам управлять личным счетом, производя пополнения и вывод средств прямо через платформу, отслеживать динамику изменений актуального баланса и сопоставлять ее с историей движения финансов для получения прозрачной отчетности.

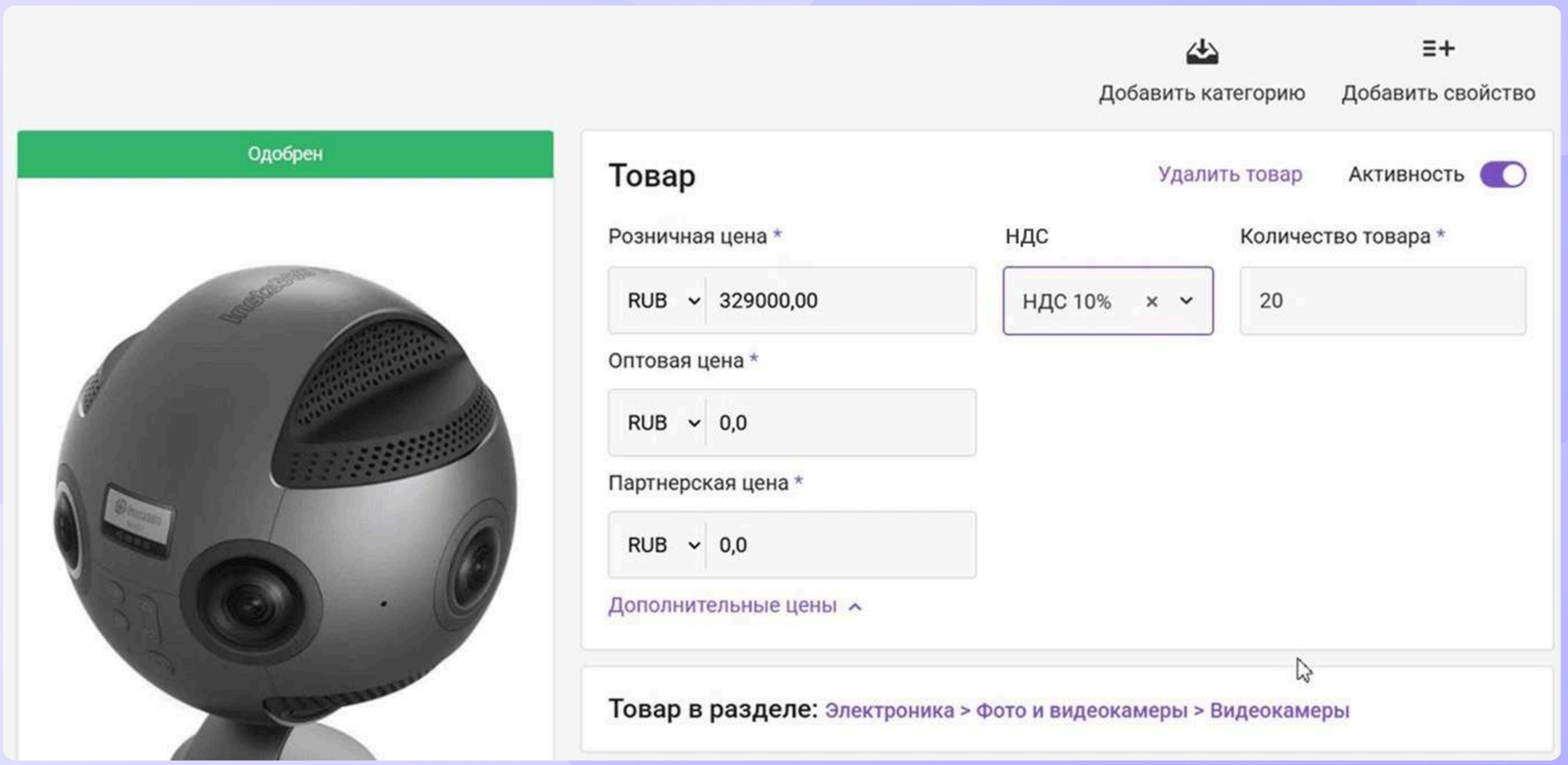


Возможности:

1. Контроль текущего баланса
2. Пополнение/вывод средств
3. Полная история финансовых движений

НДС для поставщиков

После указания цены в карточке товара поставщик может выбрать ставку НДС из справочника Битрикса («НДС 0 %», «НДС 10 %», «НДС 20 %», «Без НДС» и др.). На публичной витрине система автоматически показывает цену уже с учётом выбранной ставки.



Только в редакциях Сотбит: Маркетплейс Стандарт и Сотбит: Маркетплейс Бизнес

Аналитика

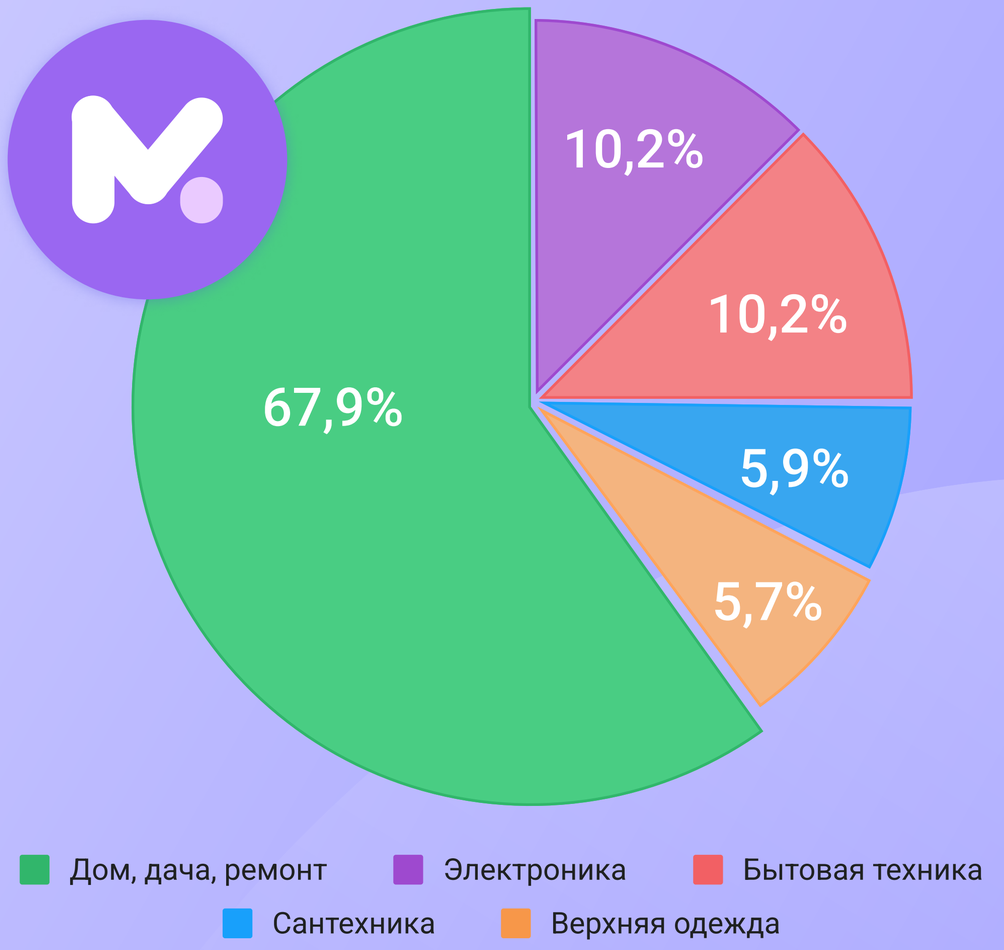
Личный кабинет поставщика позволяет анализировать данные по заказам и продажам. Отчёты помогают грамотно спланировать ценообразование и поставки товара, вовремя убрать неходовые товары и пополнить запас лидеров продаж.

Инструменты аналитики Сотбит: Маркетплейс:

- Статистика заказов 1
- Анализ продаж товаров 2
- Продажи 3

Возможности:

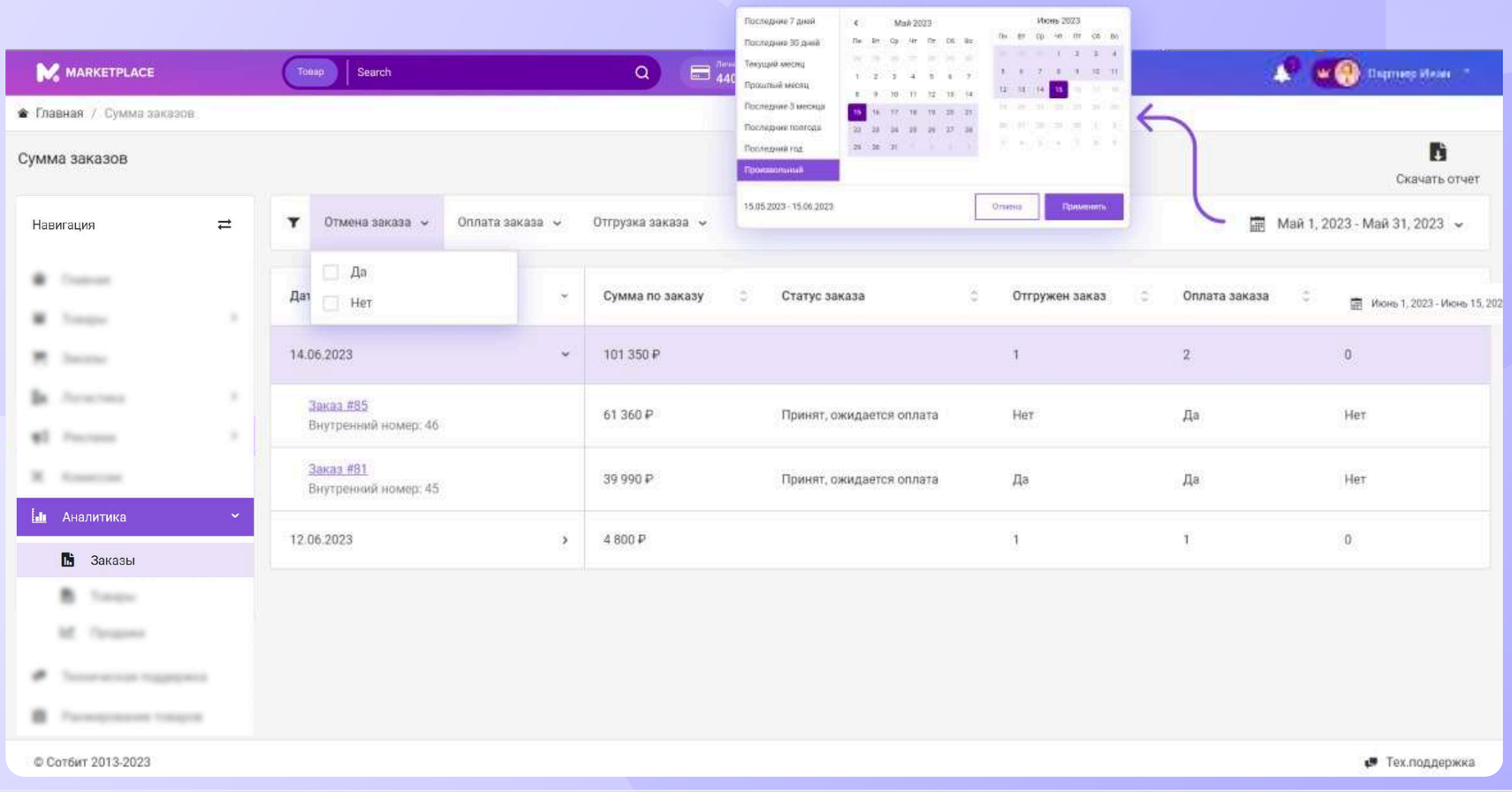
- Выбор любого отчётного периода
- Фильтры по статусам заказов и категориям товаров
- Загрузка отчётов в excel



Статистика заказов

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

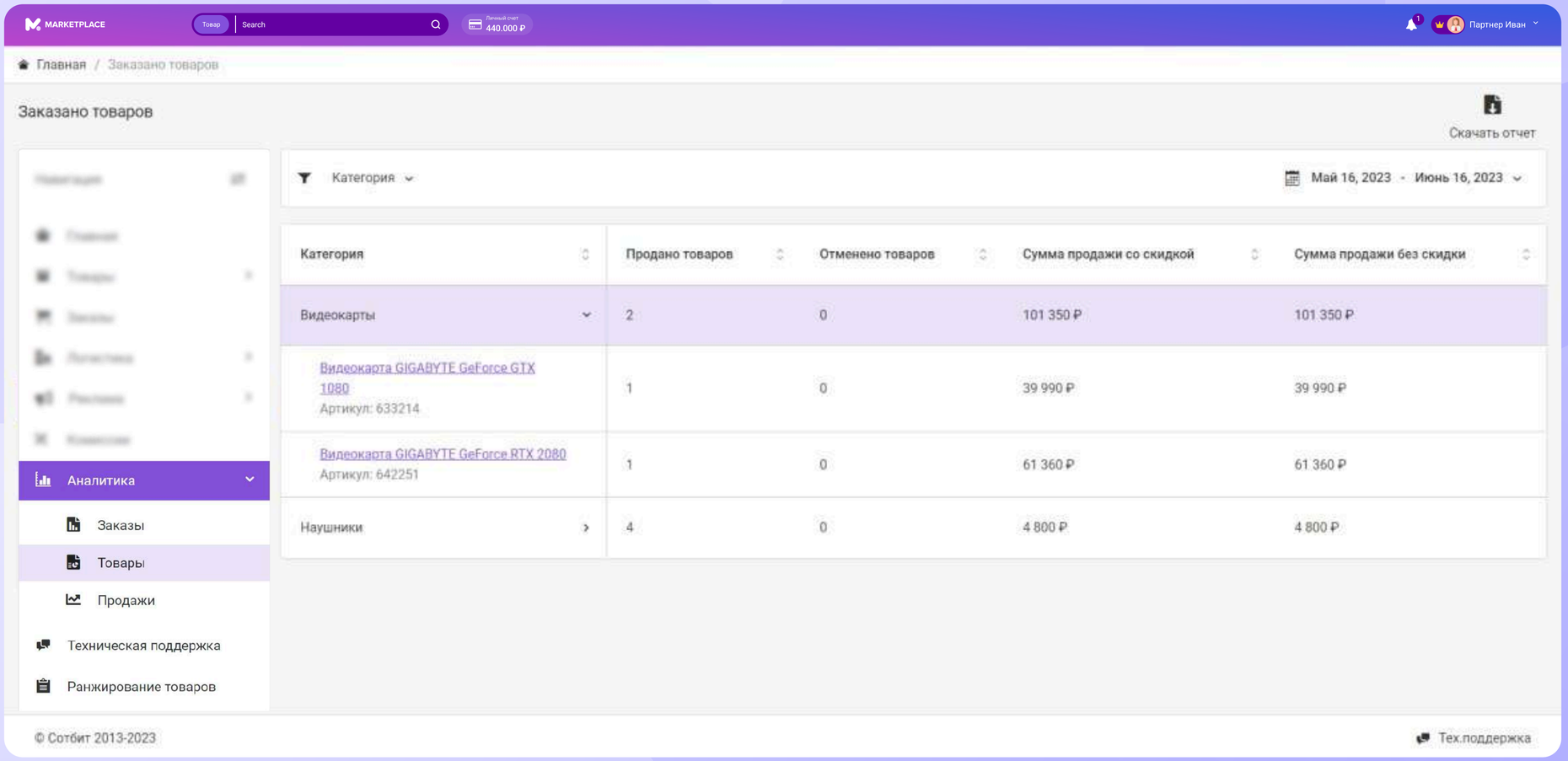
Поставщик видит оформленные за это время заказы, их сумму и статус, данные по отгрузке, оплате и отмене.



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.

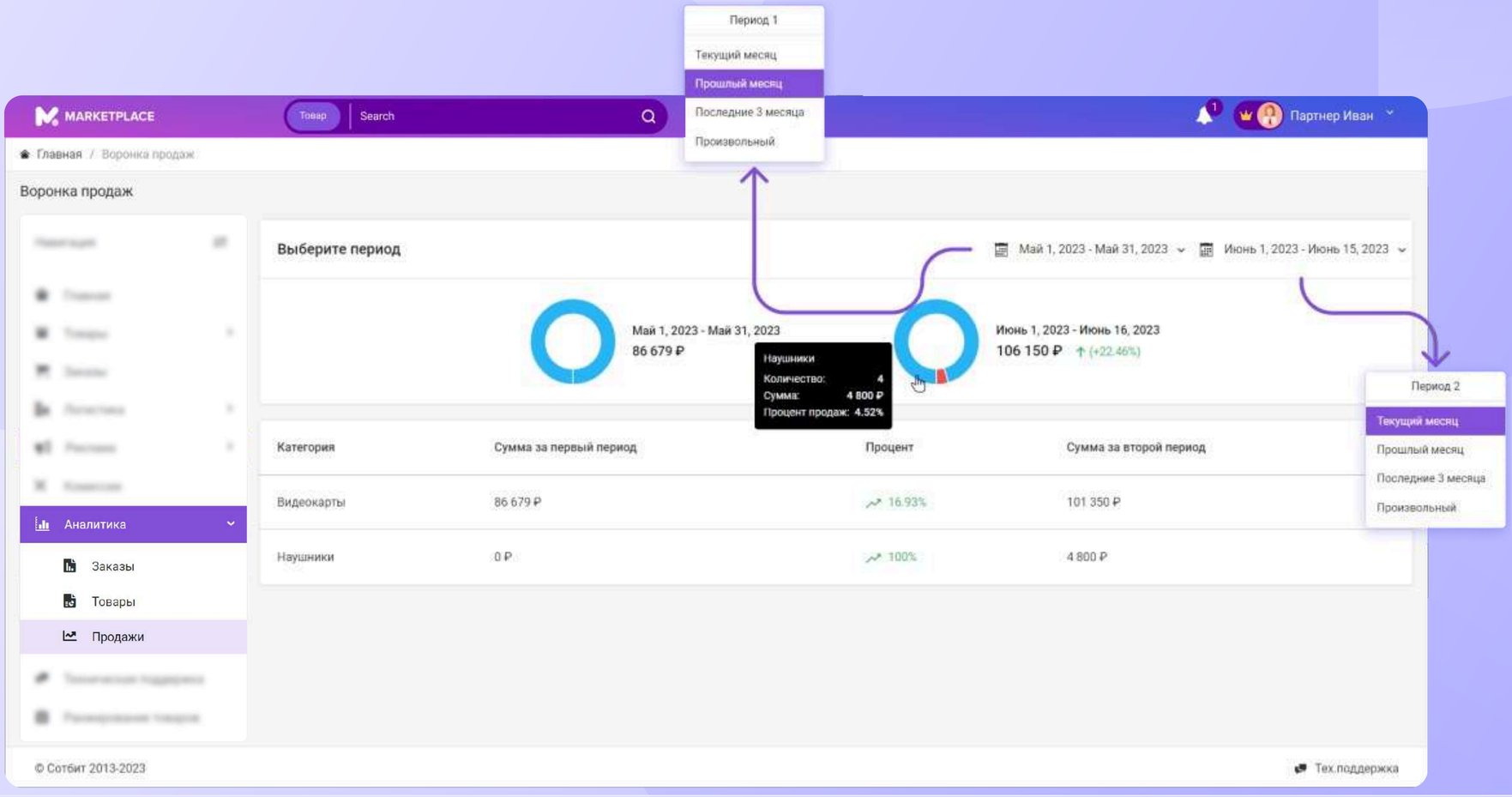
Итоговые данные группируются по категориям: количество проданных и отменённых товаров, общая сумма продаж со скидкой и без неё.



Продажи

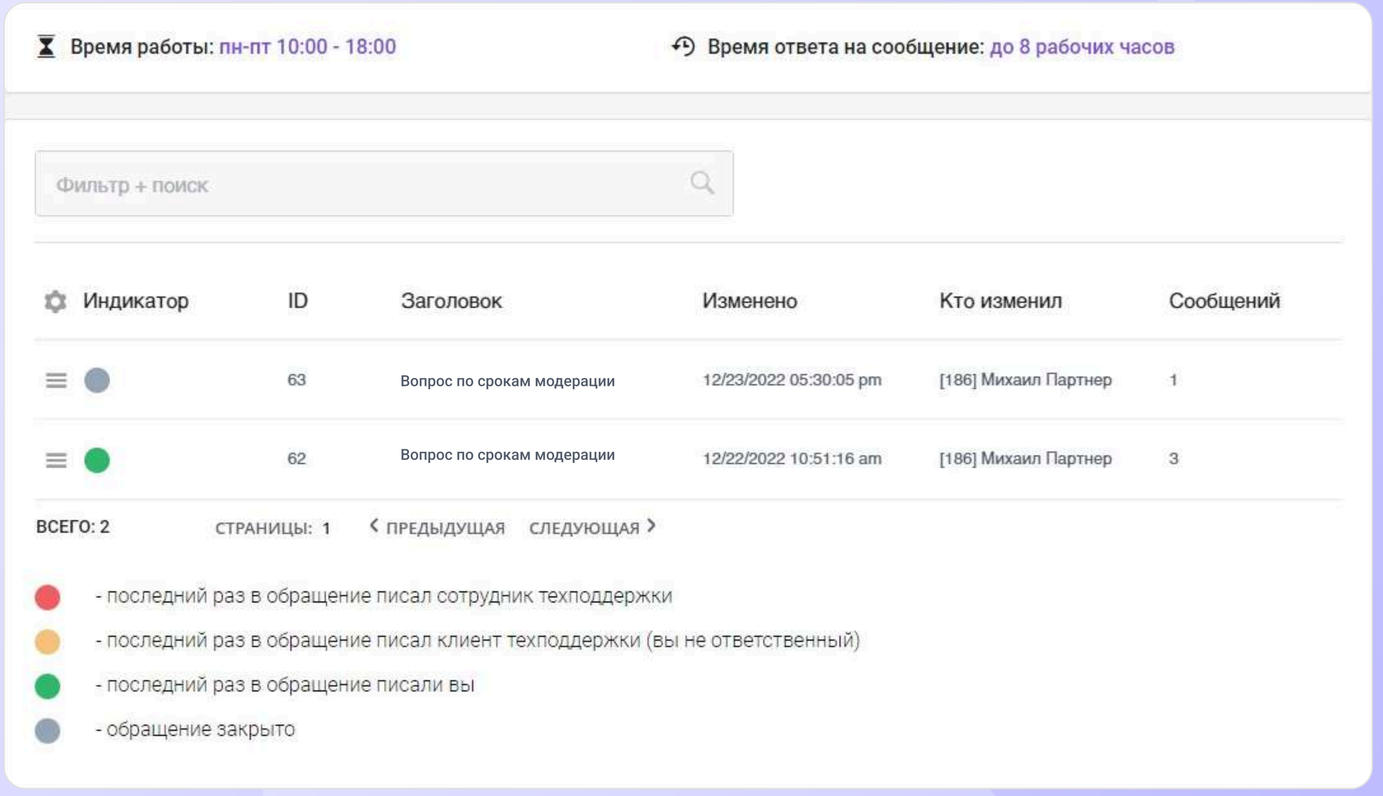
Инструмент «Продажи» собирает данные по продажам товаров за два выбранных отчётных периода (месяц, квартал) и проводит сравнение между ними.

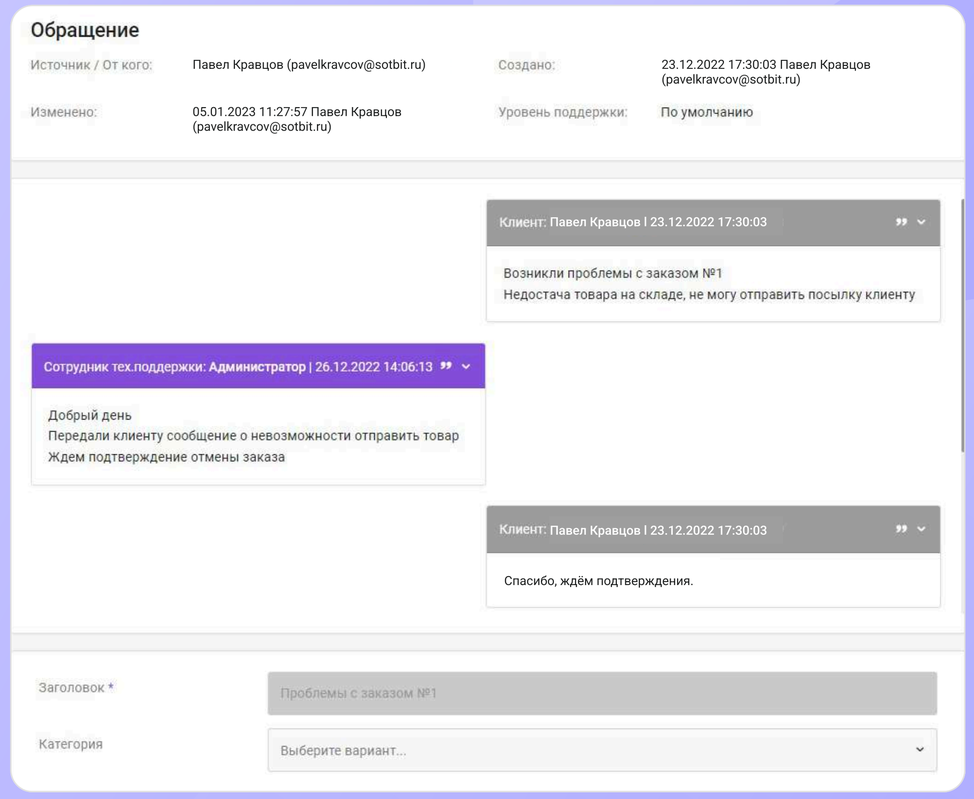
Результат анализа выводится в виде диаграмм, сегменты которых обозначают отдельную товарную категорию.



Блок технической поддержки

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

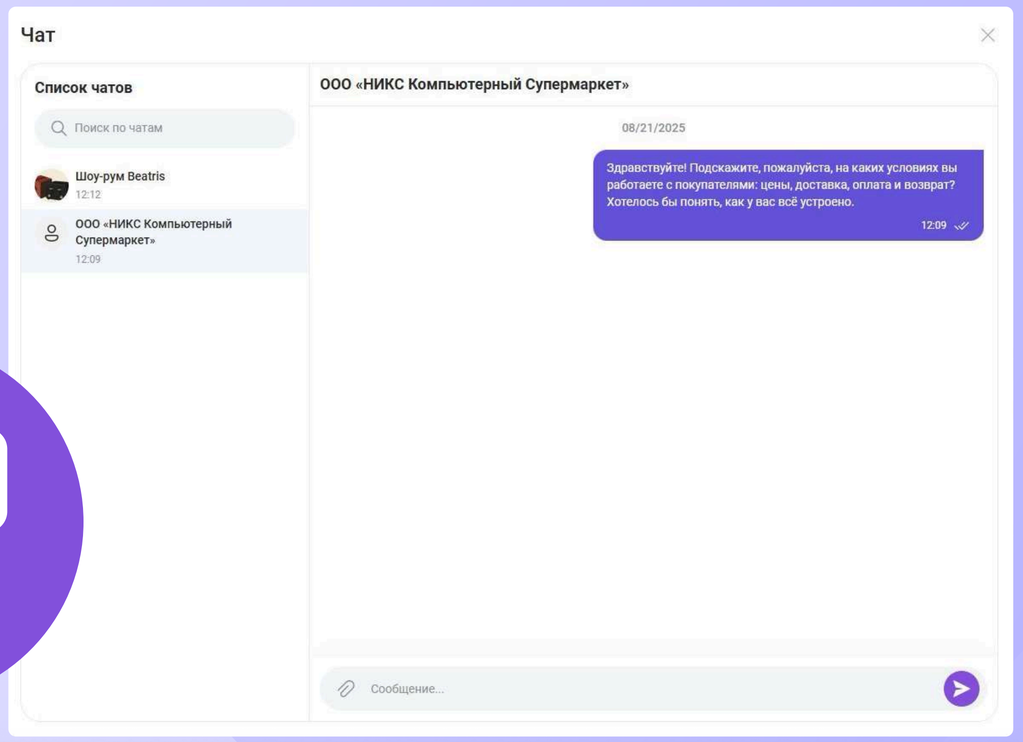




Чат между покупателем и поставщиком

В маркетплейсе есть встроенный чат, через который покупатель может напрямую задать вопрос поставщику. Диалог всегда начинается со стороны покупателя — это защищает его от нежелательных сообщений и поддерживает честные условия конкуренции.

Настройки чата позволяют выбирать формат сообщений (только текст или с вложениями), определять уровень анонимности покупателя и задавать правила хранения переписки.

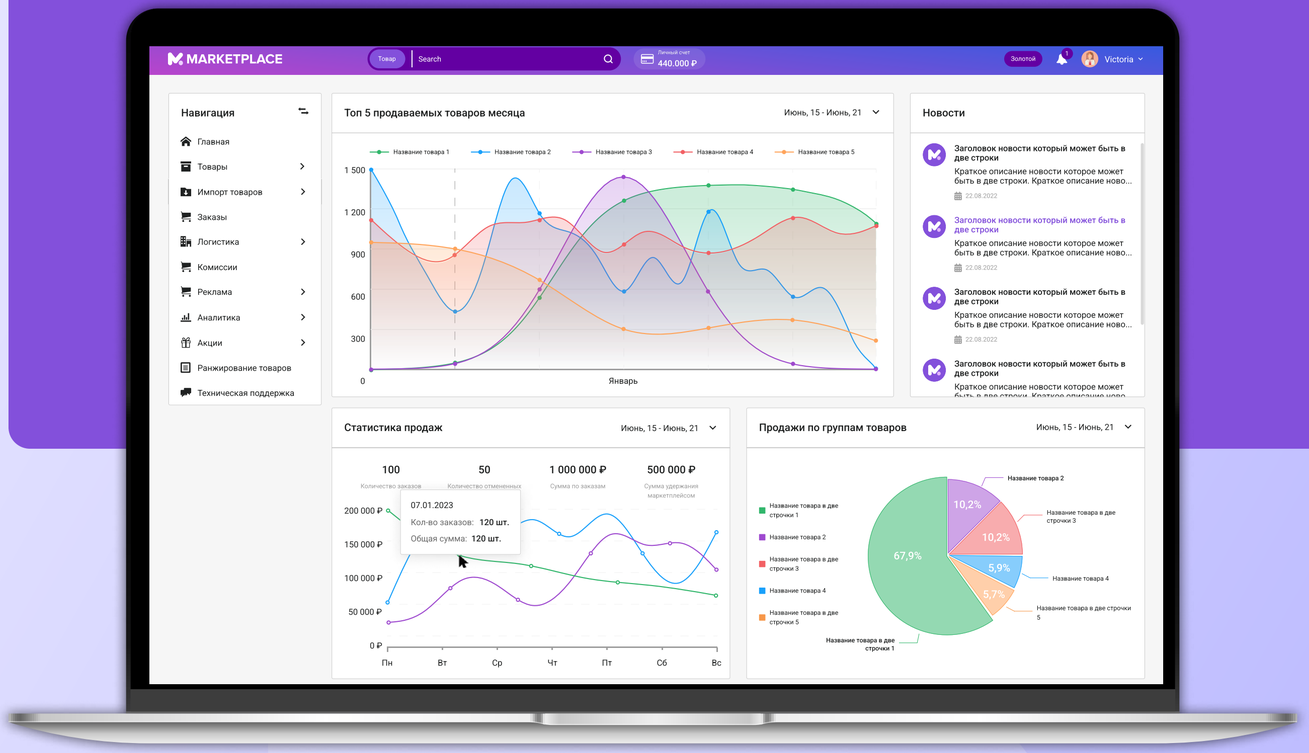


Только в редакциях Сотбит: Маркетплейс Стандарт и Сотбит: Маркетплейс Бизнес

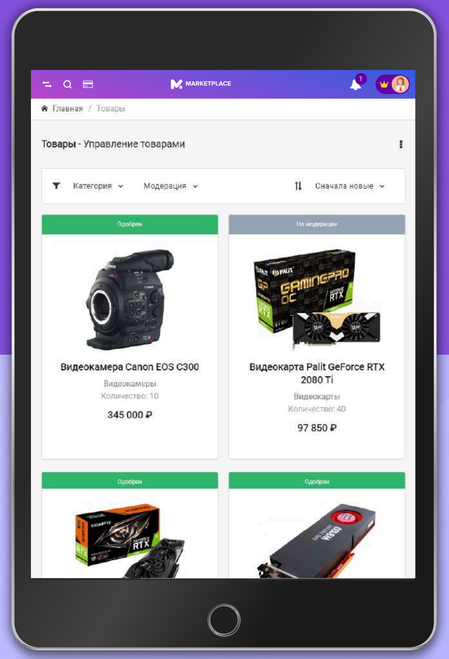
Мобильная версия кабинета

Маркетплейс корректно отображается на любых мобильных устройствах и планшетах, подстраиваясь под разрешение устройства.

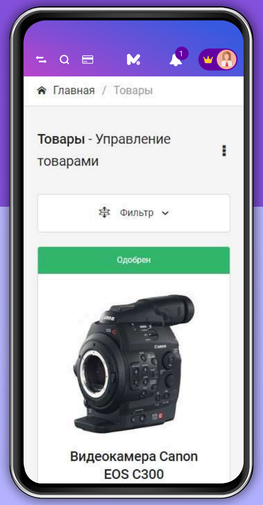
1920 x 1080



768 x 1024



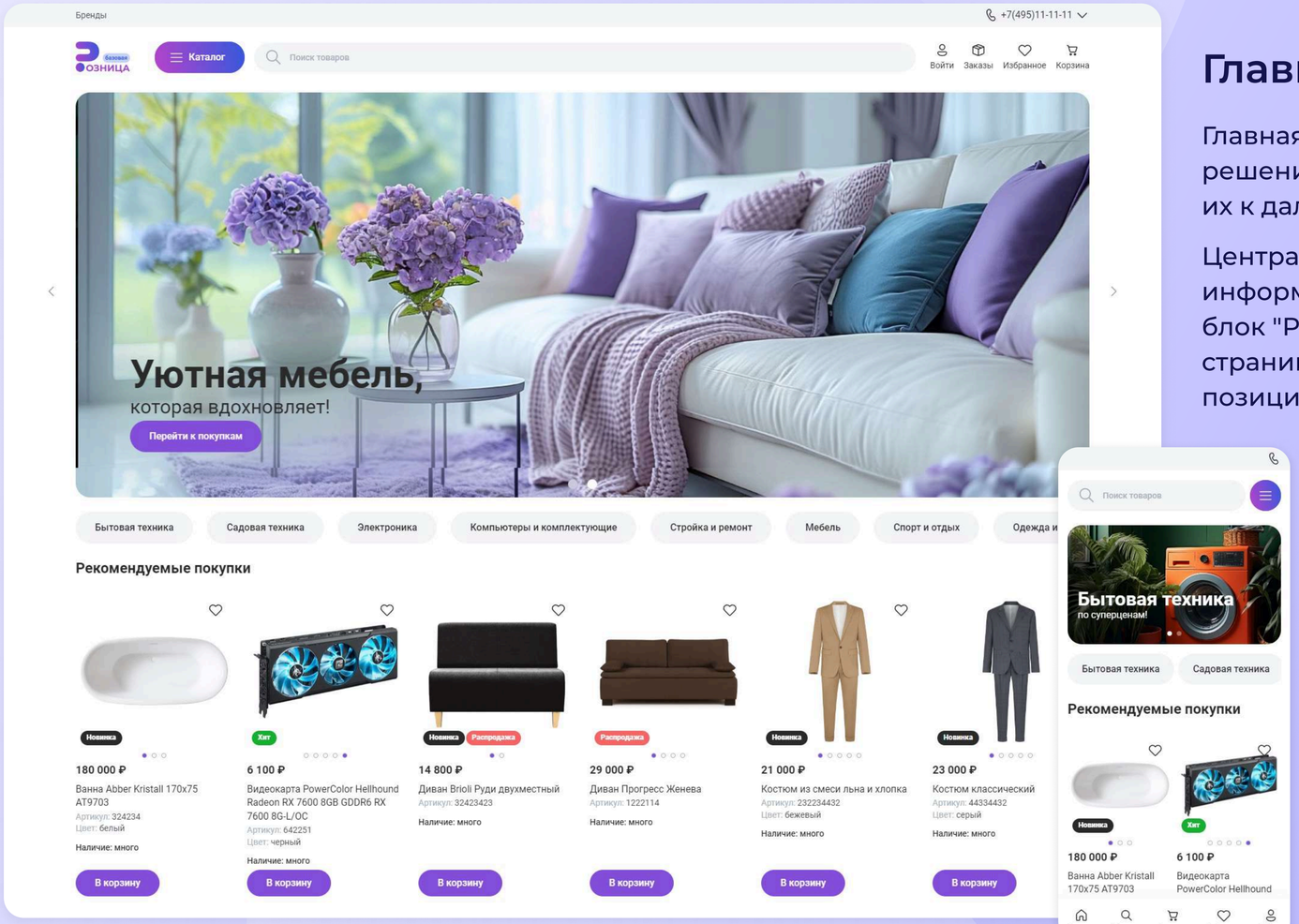
320 x 480



sotbit

Публичная витрина

В качестве публичной витрины используется готовый шаблон **Сотбит: Розница**



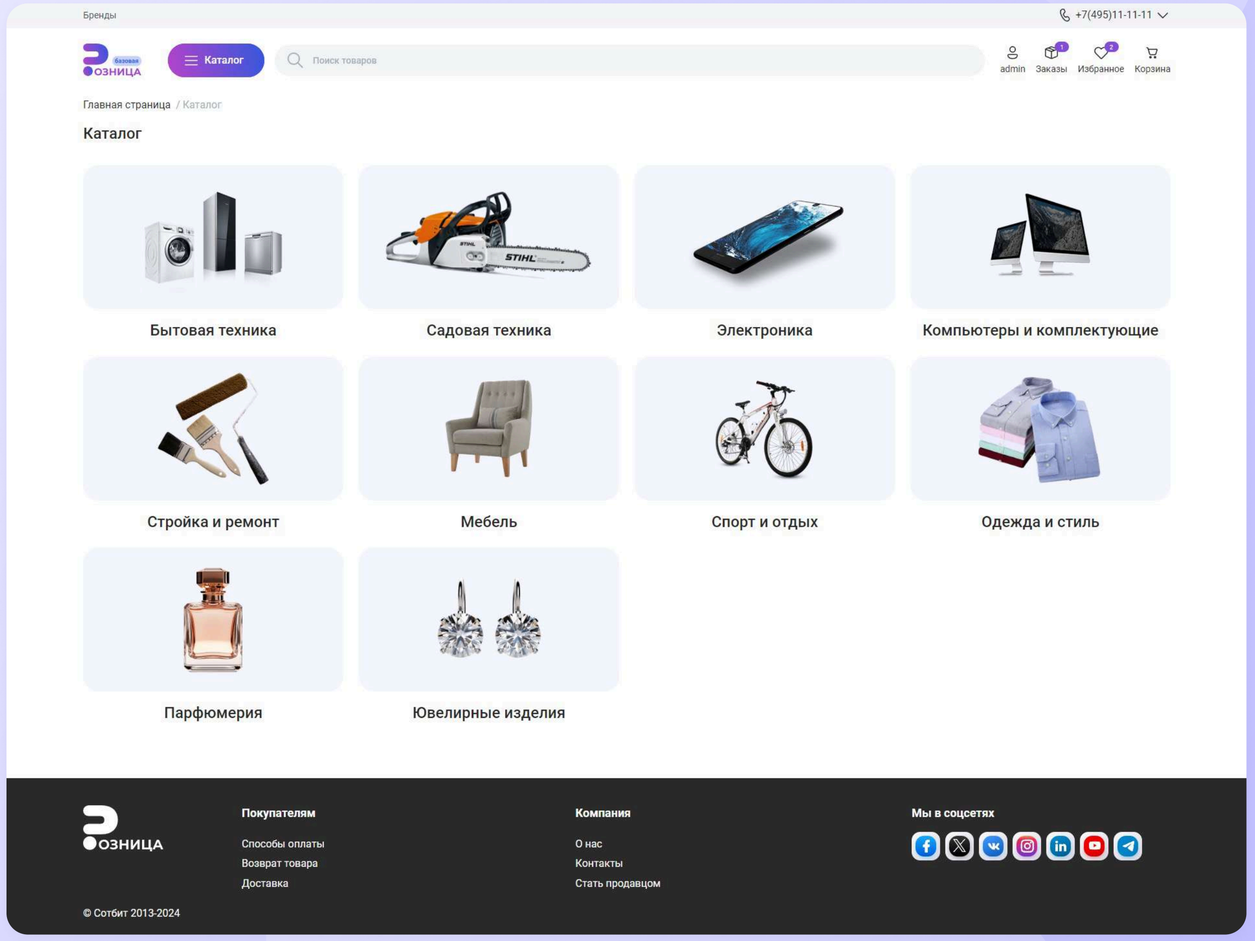
Главная

Главная страница представляет собой привлекательное современное решение, информативное и удобное для пользователей, чтобы стимулировать их к дальнейшему изучению ассортимента и совершению покупок.

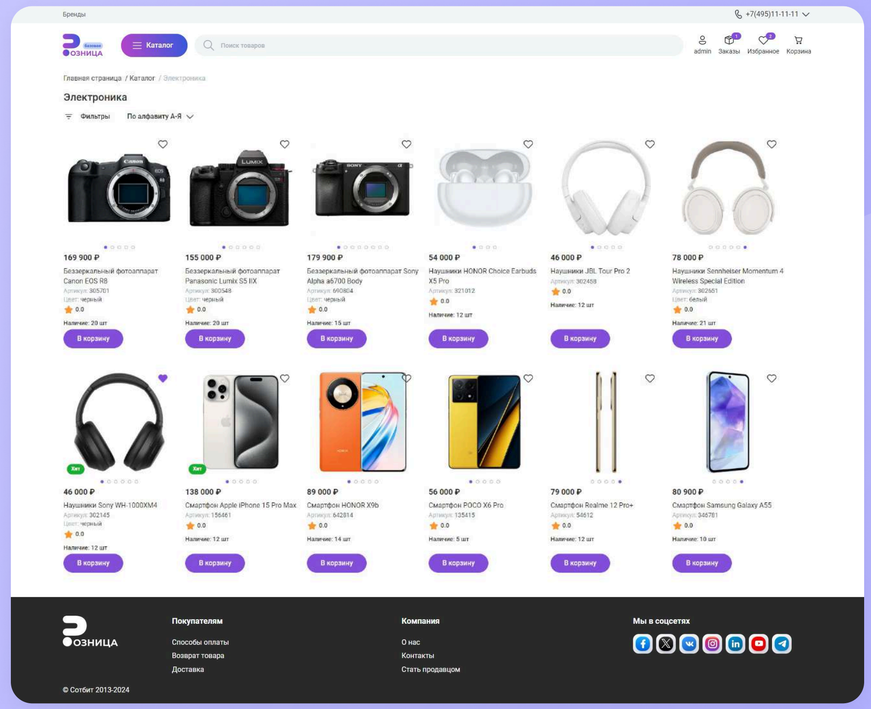
Центральное место занимает баннер. Это самое удачное место для того, чтобы информировать посетителей об акциях, скидках, новостях компании. А ниже блок "Рекомендуемые товары". Публикуя те или иные товары на главной странице можно стимулировать просмотры, а значит и покупки именно тех позиций, которые наиболее выгодны в данный момент.

Каталог

Каталог представляет собой структурированный по разделам перечень товаров. Он включает в себя информацию о каждом товаре, такую как название, описание, цена, наличие, артикул и другие характеристики, облегчая тем самым поиск и выбор товаров для покупателей.

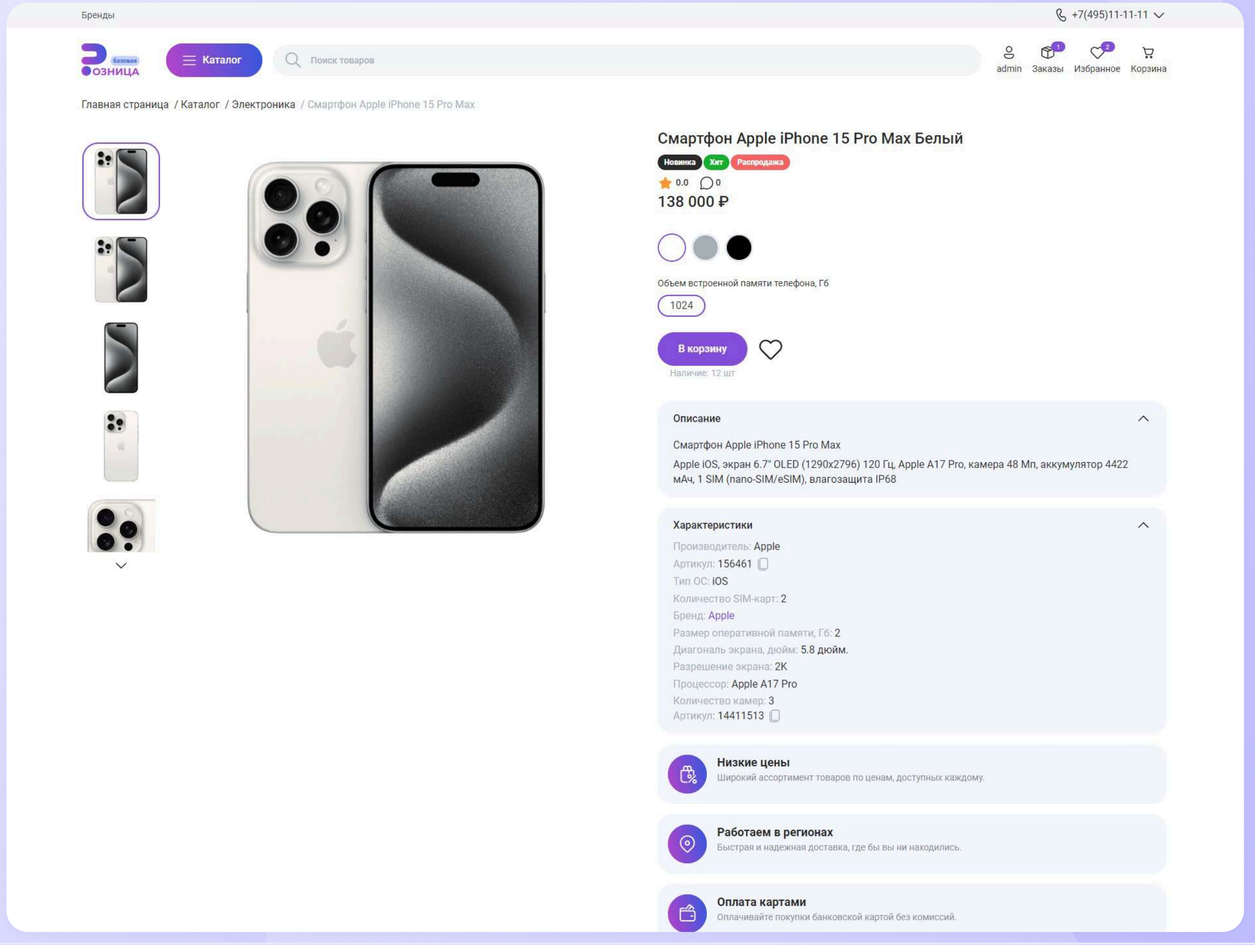


Каталог товаров — мощный инструмент для управления предложением товаров и улучшения опыта покупателей. Каталог также помогает организовать и контролировать запасы.



Детальная карточка

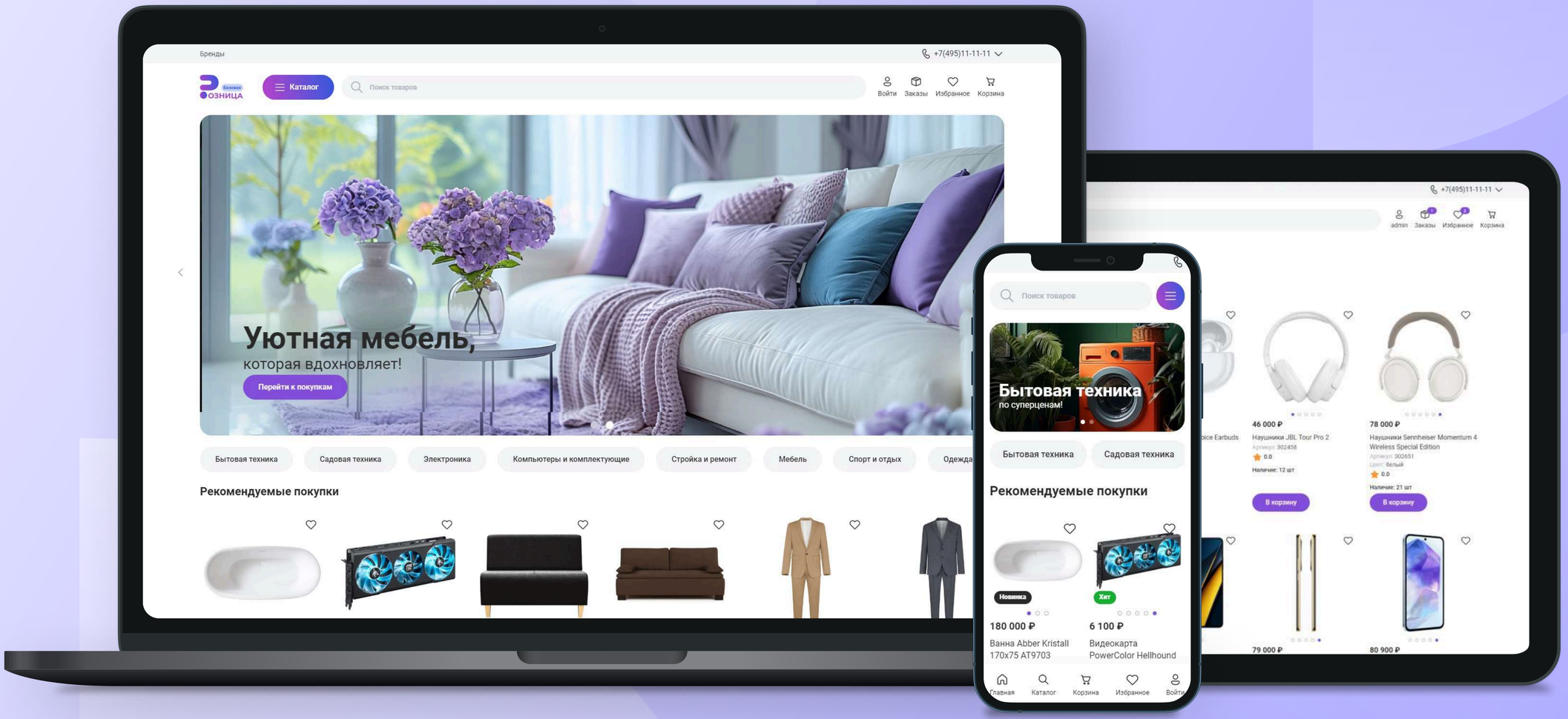
Детальная карточка товара — это страница интернет-магазина, которая предоставляет подробную информацию о конкретном продукте. Она включает в себя не только основные данные, такие как название, цена, фотографии и описание, но и дополнительные детали — характеристики товара, отзывы покупателей, информацию о способах доставке и возврате.





Мобильная версия

Публичная витрина **Сотбит: Розница** легко адаптируется под любое разрешение устройств



sotbit

Внедрение под ключ

Предоставляем полный пакет услуг по внедрению и запуску собственного маркетплейса

- Аналитика
- Написание ТЗ
- Установка
- Базовая настройка
- Разработка уникального дизайна
- Доработки
- Интеграция с 1С
- Интеграция с Битрикс24
- Интеграция со сторонними сервисами
- Тестирование
- Обучение

Внедрение под ключ

При внедрении проекта участвует следующая команда:



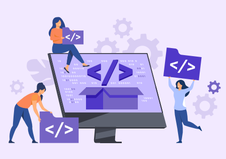
Аккаунт-менеджер



Проджект-менеджер



Аналитик



Разработчик



1С интегратор



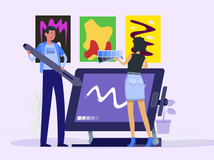
1С-программист



Тестировщик



Системный администратор



Дизайнер

Каждый технический сотрудник отдела сдаёт обязательный экзамен и получает сертификат компетенции от 1С-Битрикс. Это позволяет нам обеспечить высокое качество разработки и внедрения проектов

Бесплатная тех.поддержка

Бесплатная техническая поддержка по установке и настройке Сотбит: Маркетплейс оказывается как ДО, так и ПОСЛЕ приобретения решения.



В рамках бесплатной ТП предоставляется следующий спектр услуг:

1. Установка
2. Настройка
3. Консультационная поддержка

Документация

Полная и всегда актуальная документация на Сотбит: Маркетплейс поможет разобраться со всеми особенностями и нюансами его внедрения.



Онлайн-презентация

Совершенно бесплатно проведем онлайн-презентацию готовой платформы Сотбит: Маркетплейс и ответим на все интересующие вопросы.



Контакты

Свяжитесь с нами удобными вам способами.

По телефону:



+7 (495) 401-74-67

По почте:



sale@sotbit.ru