

## Агрегаторы продавцов на маркетплейс – следующий Big Thing!

Олег Харук

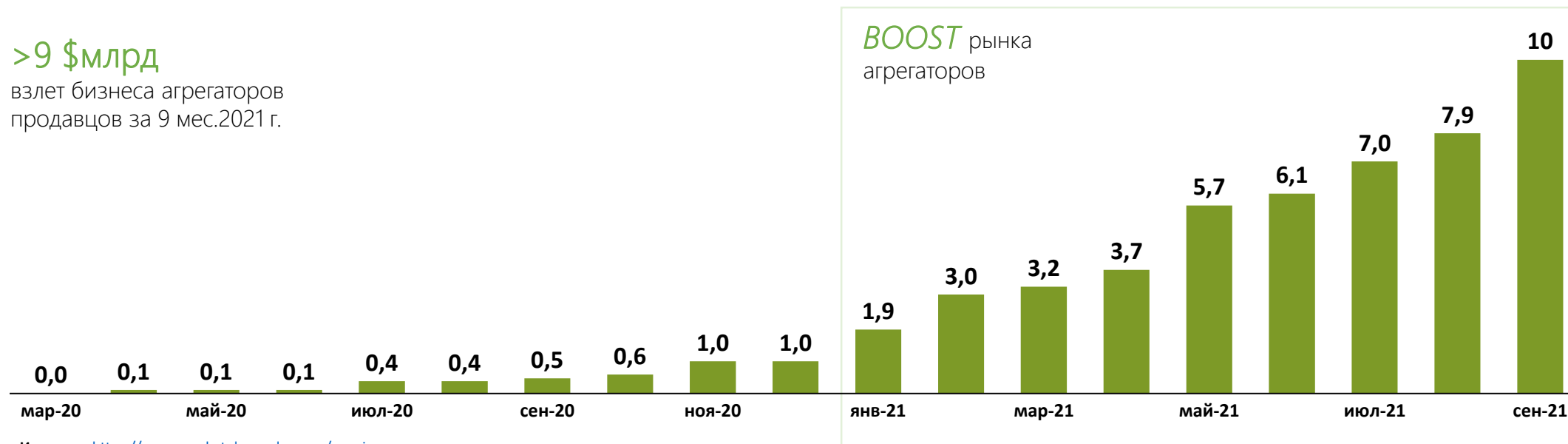
08.10.2021, 10:00  
Зал №4. Экспертная сессия  
Маркетплейс – сотрудничать нельзя отказаться

Агрегатор продавцов на Amazon использует свои финансовые возможности и компетенции, чтобы увеличить стоимость брендов и повысить ценность продуктов для потребителя

Объем привлеченного агрегаторами финансирования (кумулятивно), \$млрд

>9 \$млрд

взлет бизнеса агрегаторов продавцов за 9 мес.2021 г.



Источник: <https://www.marketplacepulse.com/acquirers>

- Рынок с начала 2021 г. вырос в >8 раз по объему привлеченного капитала
- По мнению экспертов в ближайшие несколько лет рынок продолжит кратный рост

Ведущие агрегаторы продавцов на Amazon по  
объему привлеченного финансирования

**LEOMAX**



>1,5 \$млрд –  
стремительный startup  
до единорога за 2 года



HEROES

**RAZOR  
GROUP**

Heyday

factory44

sellerX



unybrands

Стремительное развитие маркетплейсов в РФ создает условия для  
аналогичной бизнес-модели и появления российских агрегаторов продавцов

**Рынок агрегаторов:** усиливает конкуренцию продавцов за покупателя, чем стимулирует рост качества бизнеса продавцов и их продуктов, а также повышает долгосрочную эффективность и репутацию самого маркетплейс

**LEOMAX**

Агрегаторы продавцов стимулируют предпринимательство

До их появления продавцы на маркетплейс могли рассчитывать только на свою прибыль как на вознаграждение

Агрегаторы дают им возможность попробовать что-то новое, достойно выйти из бизнеса или «вдохнуть» в него новую жизнь



Продавцы сталкиваются с нехваткой инвестиций в бизнес

Для них конкуренция со стороны агрегатора – как возможность или вызов, что положительным образом скажется на качестве их бизнеса и брендов

Не выдержавшие конкуренцию начнут уходить с рынка, оздоравливая экосистему

**LEOMAX** использует свой многолетний опыт в развитии брендов и становится агрегатором брендов на Marketplace

**LEOMAX**

**LEOMAX** – технологическая компания электронной коммерции, которая разрабатывает, запускает и продает собственные товары-бренды

**№2** в рейтинге крупнейших рекламодателей на федеральном ТВ\*

**2009** год основания  
**>35 тыс./сутки** объем продаж товаров

**1 700+** количество сотрудников  
**>40%** доля рынка в сегменте дистанционная торговля на ТВ

**9 млн** клиентская база (в т.ч. >60% повторных клиентов)

**Направления деятельности:**

- E-commerce
- Логистика
- Маркетинг
- Колл-центр
- Производство ТНП
- Внешне-экономическая деятельность (ВЭД)

**LEOMAX**

Реклама на **100+** телеканалах России и Казахстана, один из самых рекламируемых и узнаваемых брендов на российском ТВ

**LEOMAX**<sup>24</sup>

Торговые телеканалы с техническим покрытием **~40 млн** подписчиков, работающие круглосуточно в прямом эфире

**LEOMAX**<sup>+</sup>

**LEOMAX**.RU

**~400 тыс.** транзакций в год, интегрированный Live-TV Broadcasting

**LEOMAX CLUB**  
**GARDEROBE**  
 Модели Fashion & Accessories

Ежеквартальные каталоги «Leomax» и «GarderoB», тираж – **7,5 млн шт.** в год

Создаем качественные бренды, которые покупают (ТОП-5):

**JULIA WEBER**

**FRIDY**  
 COLLECTION

**VIVAWOOL**

**Gala Grosso**

**Vivienne Mare**

LEOMAX работает напрямую с производителями, повышая силу бренда и развивая каналы продаж (D2C)



- Мониторинг качества товаров
- Переход на лучшие условия по работе с фабриками

- Создание brand awareness за счет показа ТВ роликов на 100+ каналах
- Создание креативов на основе успешных рекламных кампаний
- Быстрый R&D для создания апгрейд версий товара
- Fast Fashion и Extra SIZE – создание новых моделей

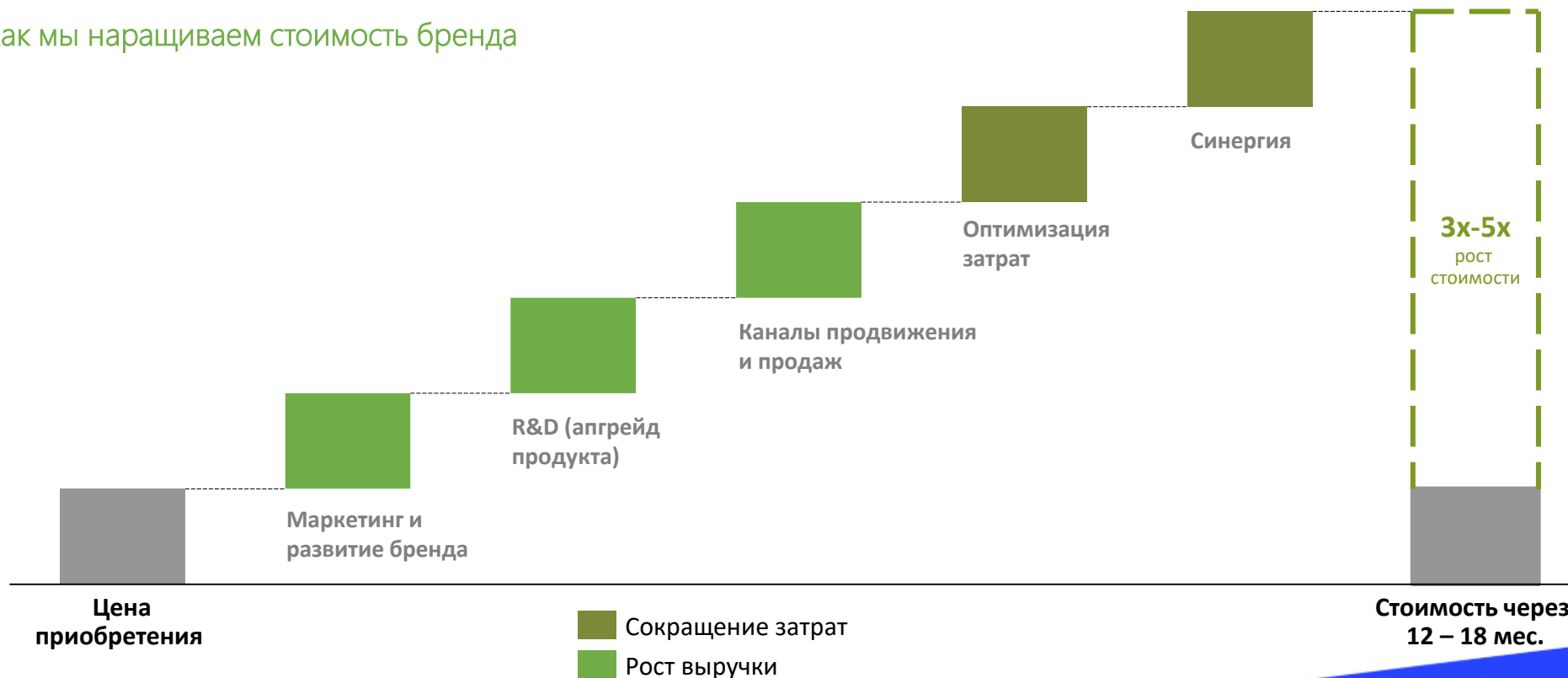
- Автоматизированные процессы Supply chain management
- Собственная Fulfilment компания – уменьшение сроков и стоимости обработки заказов
- Собственной ВЭД – заказ, производство и доставка из Китая, Юго-Восточной Азии и СНГ

- Продажи товаров бренда на международных рынках
- Дополнительные каналы продаж бренда в e-commerce
- Дополнительные каналы прямых продаж и видео коммерции

### LEOMAX

- Приобретает товары-бренды с проверенной репутацией из списка бестселлеров в быстрорастущих нишах
- За 12 лет получил экспертизу в торговле и создал команду, способную вывести компанию в лидеры новой модели агрегатора товаров-брендов на маркетплейс

### Как мы наращиваем стоимость бренда



**Предлагаемый способ поглощения компаний** следует реализовать путем перемещения карточки товара в личный кабинет нового владельца одновременно с удалением из кабинета старого владельца.

**В результате:**

- Упрощается масштабирование бизнеса
- Повышается эффективность дальнейшего управления личным кабинетом
- Реализуется возможность покупки отдельных карточек товара (как опция)



Со своей стороны уверены, что будущее эффективное развитие маркетплейсов в РФ будет неразрывно связано с рынком агрегаторов продавцов!



# LEOMAX

Центральный офис  
115088 г. Москва,  
ул. Шарикоподшипниковская д.13 стр. 62Б  
Телефон: +7 (495) 995-77-97

## Контакты:

Олег Харук  
Директор по развитию  
[Oleg.Kharuk@leomax.ru](mailto:Oleg.Kharuk@leomax.ru)

Максим Плужников  
Директор по слияниям  
и поглощениям  
[Maksim.Pluzhnikov@leomax.ru](mailto:Maksim.Pluzhnikov@leomax.ru)

