**Ключевые игроки на рынке B2B-маркетплейсов[[1]](#footnote-1)**

Сейчас на рынке больше десятка решений. Каждая платформа имеет свою бизнес-модель и [инструменты](https://rb.ru/opinion/marketplace-starting-tips/) для ее реализации. Чтобы дать наиболее полное представление о том, чем дышит рынок B2B-маркетплейсов, мы собрали несколько наиболее ярких его представителей.

[**Smart Satu**](https://smartsatu.com/)

Одна из первых B2B-платформ, что неудивительно, пришла к нам из-за рубежа. Но не с запада, а из Казахстана. Основатель маркетплейса Болатбек Оспанов еще в 2014 году обратил внимание на тысячи магазинов Алматы, где большие расходы идут на сотрудников, инкассацию и логистику. Вместе с командой они нашли решение. Спустя время SmartSatu запустили продажу white label, способствуя развитию других маркетплейсов, и многие игроки рынка не преминули этим воспользоваться.

**Основная ЦА:** торговые точки, поставщики.

**Для поставщиков:** комиссия 1,3%.

**Регистрация:** заявка + звонок от менеджера компании.

**Расширение клиентской базы по четырем странам:** Республика Казахстан, РФ, Республика Беларусь и Республика Узбекистан.
Оптимизация расходов на логистику: система SMART SATU автоматически вычисляет местоположение поставщиков и загружает нескольких разных в один грузовик, тем самым занимая все рабочее пространство.

[**«Простор»**](https://www.pro-store.online/)

B2B-маркетплейс от рекламной группы компаний Progression Group — одного из лидеров рынка трейд-маркетинговых услуг. Группа представлена в 23 регионах, что дало новому проекту актив для регионального развития. Авторы проекта уделяют особое внимание локальным производителям, тем самым поддерживая развитие малого и среднего бизнеса в регионах.

**Основная ЦА:** торговые точки, поставщики, крупные бренды, HoReCa, офисы и другие организаторы коллективных закупок.

**Для поставщиков:** комиссия 1,7%.

**Регистрация:** простая форма в приложении/на сайте.

Расширение клиентской базы по регионам России. На текущий момент: Москва и МО, Ростов, Краснодар, Саратов, Самара, Волгоград, Тула и амбициозные планы по дальнейшей региональной экспансии.

Мотивационный модуль внутри платформы: клиенты платформы могут стимулировать точки на закупку и выкладку своей продукции.

[**«На\_полке»**](https://napolke.ru/)

Один из наиболее известных ныне B2B-маркетплейсов. Совместный продукт «Сбера» и «Эвотора» (поставщик онлайн-касс и программного обеспечения). Помимо веб-версии и приложений для смартфонов, маркетплейс доступен через смарт-терминалы.

**Основная ЦА:** торговые точки, поставщики, HoReCa, ФЛ.

**Для поставщиков:** комиссия 2%.

**Регистрация:** простая форма в приложении/на сайте.

Будучи частью экосистемы «Сбера», имеют возможность предоставить различные финансовые продукты своим клиентам.

[**«Сладкая жизнь»**](https://swnn.ru/)

B2B-решение от одного из крупнейших дистрибьюторов России. В 1992 году «Сладкая жизнь» начала поставки кондитерских изделий из Пензы, в 1996 году открыли склад продуктов питания по системе «Cash&Carry». С тех пор расширились до 18 регионов, обслуживают 40 тысяч клиентов и способствуют открытию магазинов по франшизам «Малинка» и «Авокадо».

**Основная ЦА:** торговые точки, ФЛ.

**Для поставщиков:** недоступно.

Приложение можно условно назвать маркетплейсом, так как представлена продукция одного поставщика.

[**«Первым делом»**](https://app.pd.dixy.ru/)

Платформа от федеральной розничной сети «Дикси». Аналогично предыдущему маркетплейсу, здесь имеем дело с продукцией одного игрока. Площадка также выступает в качестве онлайн-франшизы, предоставляя партнерам готовую бизнес-модель под одноименным названием. Из особенностей можно отметить нестандартный план территориальной экспансии: если коллеги по цеху логично осваивают центральные регионы, «Первым делом» открылись в Москве, Санкт-Петербурге и... Владивостоке.

**Основная ЦА:** торговые точки, АЗС, HoReCa.

**Для поставщиков:** недоступно. Продукция одной федеральной сети.

[**«Мёд»**](https://apps.apple.com/ru/app/mead-club/id1489182321)

B2B-маркетплейс основан специалистами по маркетингу и технологиям с опытом в мотивационных программах. Именно поэтому в основу сервиса «Мёд» заложил мотивационно-стимулирующие механики.

**Основная ЦА:** крупные бренды, поставщики — владельцы мотивационных бюджетов.

**Для поставщиков:** простая регистрация, но длительная юридическая проверка. Отсутствие сайта, платформа представлена в приложении.
Возможность получения отчетности из торговых точек.

[**«Агро24»**](https://agro24.ru/)

Платформа от бывшего владельца «Пятерочки» Андрея Рогачева и автора проекта «Бизнес Молодость» Александра Волчека (в компании до апреля 2020 г.). Бизнес-модель: торговая биржа для продажи и покупки продуктов питания, все сделки проводятся через площадку. Предоставляют свою технологию [по франшизе](https://businessmens.ru/franchise/agro-24-869).

**Основная ЦА:** торговые точки (в том числе. федеральные сети), поставщики.

**Для поставщиков:** по различным данным, комиссия до 13%. Предоставляют банковские продукты клиентам (рассрочка).

[**otkorobki.ru**](https://otkorobki.ru/)

Еще одно системное решение по организации оптовых интернет-продаж. Ориентир как на частные лица, так и на профессиональных клиентов: магазины, кафе, отели, рестораны, столовые, павильоны, рынки и другие организации.

**Основная ЦА:** ФЛ, HoReCa, офисы и другие организаторы коллективных закупок.

**Для поставщиков:** комиссия 3,5%.

[**«Перекресток»**](https://opt.vprok.ru/)

Еще один тип игроков — B2C-гиганты, пришедшие к модели работы с бизнесом для расширения аудитории. К таким относится «Перекресток», открывший данное направление [в 2019 году](https://www.retail.ru/news/perekrestok-zapustil-dostavku-produktov-dlya-biznesa-25-noyabrya-2019-188547/). Для юрлиц доступен весь ассортимент онлайн-магазина: порядка 24,5 тысяч товаров.

**Основная ЦА:** офисы, которые хотят заказывать на юридическое лицо. Сервис доступен в web, отдельного мобильного приложения нет.

**Для поставщиков:** недоступно, продукция одной федеральной сети.

**Список самых популярных B2B-маркетплейсов[[2]](#footnote-2)**

[**TIU.ru**](http://tiu.ru/?no_redirect=1)

Онлайн-сервис, позволяющий продавцам товаров быстро создавать свои витрины. Благодаря TIU.ru свой бизнес в интернете могут начать даже те предприниматели, которые ранее не занимались электронной коммерцией и не имеют собственного сайта. Сейчас на портале размещены товары 655 тысяч компаний. Самые популярные товарные категории: автозапчасти, шины и диски, газовые котлы, окна и двери, одежда и детские товары. Посещаемость ресурса - 25 млн посетителей в месяц.

[**ALL.BIZ**](http://all.biz/)

Международный центр интернет-торговли Allbiz - одна из самых старых B2B онлайн-площадок на территории СНГ. На маркетплейсе представлены более 1,3 млн компаний из 90 стран и 102 рынка товаров и услуг. Cамые популярные категории: авто-мото-вело-техника, сельское хозяйство, промышленность, одежда и обувь, стройматериалы, продукты питания и напитки. На маркетплейсе с марта 2015 года работает сервис лидогенерации, который обеспечивает пользователям платформы "живые" заявки от покупателей. Сегодня на all.biz 11 млн посетителей в месяц.

[**Пульс Цен**](http://www.pulscen.ru/)

По сути это каталог товаров и компаний-продавцов с указанием цен на товары и услуги. Как и на других похожих маркетплейсах, покупатель может разместить заявку на покупку необходимого товара. Самые популярные разделы на сайте: материалы, оборудование, строительство и ремонт, транспорт, промышленные товары. Здесь также возможно cоздать свой сайт. Около 7 млн посетителей заходят на pulscen.ru ежемесячно.

[**Alibaba**](http://sourcing.alibaba.com/premier_home.htm)

Безусловно, маркетплейс Alibaba - крупнейшая площадка как для консъюмерского,так и для бизнес сегмента. Он создан в первую очередь для обеспечения китайских продавцов покупателями. На сайте зарегистрированы компании со всего мира. Если вы хотите опубликовать запрос на товар, воспользуйтесь сервисом [AliSource.Pro](http://sourcing.alibaba.com/buyer.htm). Для покупателей он бесплатный. После отправки заказа, менеджеры площадки проверяют поставщиков, из которых отбирают десять наиболее подходящих, и предлагают их закупщику. Можно воспользоваться и расширенный пакетом - Premier by [AliSource.Pr](http://sourcing.alibaba.com/premier_home.htm)o. Оплата товара покупателем происходит через сервис – деньги поступают на счет Alibaba, а после того, как покупатель подтверждает доставку товара, перечисляются продавцу. Это один из немногих B2B сервисов, который берет на себя закрытие транзакции, гарантируя безопасность сделки и надежность операции как для продавца, так и для покупателя.

[**TradeKey.com**](http://www.tradekey.com/)

Tradekey – это международный торговый агрегатор**,** а также торговая площадка, которая служит для продажи разноплановых товаров. На сегодняшний день данный агрегатор имеет свыше 6 млн. интернет-магазинов более чем из 250 стран мира. Площадка отслеживает наличие обязательной сертификации товаров и соответствие стандартам ISO 9001 и ISO 27001. На площадке можно быстро найти нужного поставщика товара, а также выложить свой товар на продажу.
В месяц на сайт заходят 1 100 000 посетителей.

[**Сделки.ру**](http://www.sdelki.ru/)

На площадке можно найти необходимые товары в Каталоге товаров или оставить Заявку на товар в специальном разделе. На Сделках.ру заказы делают как МСП, так и крупный бизнес. Регистрация на площадке бесплатная. Наиболее быстро можно загрузить свои файлы с товарами в формате YML (Yandex Market Language). На сервисе могут быть зарегистрированы сотрудники одной компании под разными аккаунтами, что очень удобно. На сайте ведется рейтинг поставщиков, который складывается из количества сотрудников компании, партнеров и их отзывов.
Популярные рубрики площадки: потребительские товары оптом, авто-, спецтехника, промтовары и сырье, техника и оборудование.

[**Supl.biz**](https://supl.biz/)

Свободная и бесплатная торговая площадка для малого бизнеса. Закупка и продажа товаров и услуг упрощается посредством электронной рассылки по подходящим компаниям. В базе рассылок более 2 млн компаний России и стран СНГ.
Как это работает?
Как обычно проходит закупка каких-либо товаров для любой компании? Используется 2ГИС или Google, изучаются сайты компаний, затем они обзваниваются для уточнения деталей – на это уходят дни. Supl.biz предлагает поступить проще, разместив заказ на сайте. Торговая площадка разошлет электронные письма всем компаниям нужной рубрики и региона. Часть исполнителей предложит свои условия поставки и цену. Таким образом, есть возможность рассмотреть все предложения и выбрать то, которое больше понравится по качеству и цене. При этом, пользование торговой площадкой бесплатно.

[**IndiaMart.com**](http://www.indiamart.com/)

Самый крупный индийский маркетплейс, который помогает производителям, закупщикам и экспортерам торговать на одной надежной площадке. На маркетплейсе торгуют как малый и средний бизнес, так и крупные компании. У площадки ежемесячно около 14 млн посетителей.

[**Greeder.ru**](http://greeder.ru/)

Что отличает B2B сделки от потребительских? Возможность торговаться. Маркетплейс Greeder.ru специализируется не только на B2B сегменте. Но это, пожалуй, единственная площадка, где покупатель имеет возможность сделать встречное предложение о цене продавцу. Теперь торг в онлайне стал уместен!

[**Rosfirm.ru**](http://www.rosfirm.ru/)

Бизнес-портал РосФирм - это торговая площадка и база предприятий. Ресурс больше похож на справочник предприятий, поставщиков и товаров. Как показывает статистика сайта, аудитория РосФирм - это топ-менеджеры, руководители и менеджеры отделов продаж и сбыта, технические специалисты и маркетологи.
На портале потребитель имеет возможность пройти всю цепочку подготовки к покупке: от сбора информации о рынке и выбора поставщика до оформления заявки. Транзакций на площадке не предусмотрены, поэтому для завершения сделки поставщики и закупщики выходят в офлайн.

[**MadeInChina.com**](http://www.made-in-china.com/)

Если вас интересуют китайские товары, то вам сюда. Данная электронная торговая площадка является посредником между закупщиками из разных стран и китайскими продавцами-производителями. Ее сайт представлен в виде интернет-магазина. Здесь есть возможность купить любой товар онлайн. Каждый месяц сайт посещают 420 тысяч человек.

[**EC21.com**](http://www.ec21.com/)

B2B маркетплейс объединяет группу сайтов для разных стран. Есть возможность купить и оплатить товар онлайн. Сейчас на сайте площадки зарегистрировано 900 000 покупателей из 240 стран и 2 000 000 товаров. Ежемесячно сюда заходят до 160 тысяч человек. Из них 38% посетителей представляют Азиатский регион, 23% — из Европы, а 21% — из США. Посетителей 1 млн. в месяц.

1. Костин Р. B2B-маркетплейсы: почему к ним пришли даже самые традиционные представители розничного бизнеса(дата публикации08 декабря 2020) [Электронная версия][Ресурс: https://rb.ru/opinion/b2b-marketplace/] [↑](#footnote-ref-1)
2. 12 онлайн-площадок, на которых торгуют оптом [http://omni-solutions.ru/b2b\_\_2016]

 [↑](#footnote-ref-2)