**Условия работы с маркетплейсом «СДЭК.Маркет» для продавцов**:

К «СДЭК.Маркет» легко подключиться и продавать так как существует простота работы с товаром; платформа «СДЭК.Маркет» обеспечивает полное кассовое обслуживание; перевод платежей за проданный товаров осуществляется быстро; полная автоматизация документооборота; реализована возможность размещения рекламы и продвижения; доступны партнёрские и маркетинговые программы; продавцам нет необходимости иметь свой сайт; компания помогает быстро запустить и увеличить продажи.

Кроме этого, «СДЭК.Маркет» удобен для покупателей, так как доступен «наложенный платёж» и другие способы оплаты; выдача заказов в собственном магазине (самовывоз).

Первые 3 месяца плата за заказы переданные в доставку не берётся. После первых 3-х бесплатных месяцев, берётся плата в размере 25 руб. за каждый отправленный заказ.

Всего компания «СДЭК.Маркет» предлагает 3 варианта тарифов:

1)Тариф «Старт». Устанавливается всем новым российским клиентам на первые три месяца, после чего переходит в тарифный план «Базовый». Продавец оплачивает только 4% комиссии от каждой сделки и больше ничего.

2)Тариф «Базовый». Отличается от «Старта» лишь дополнительной фиксированной комиссией в 25 рублей за каждую отправленный заказ. Фактически для российских предпринимателей предусмотрено всего два тарифных плана.

3)Тариф «Cross border». Этот вариант маркетплейс СДКЭ маркет предлагает для продавцов из других стран. Они могут размещать свои товары на площадке и отправлять в Россию через фирменную доставку компании.

Таким образом, особого выбора тарифа для продавцов не предусмотрено. Но следует учитывать, что комиссия в 4% является самой низкой среди всех маркетплейсов.

**Миссия компании «СДЭК.Маркет» в лозунговой форме**:

-Мы гордимся тем, что первыми в мире создали торговую площадку на базе крупнейшего логистического оператора, с доставкой по России.

-Мы ставим своей целью предоставить покупателям возможность совершать безопасные дистанционные покупки максимально простым способом с удобной и выгодной доставкой.

-Мы стремимся предлагать продавцам передовые технологии в области онлайн-продаж и внедряем современные инструменты для совершения сделок купли-продажи с наименьшими издержками как для крупного так и для стартующего бизнеса.

-Мы обеспечиваем круглосуточный сервис для покупателей, помогая им оформлять покупки, одновременно открывая широкие каналы для взаимодействия с продавцами по любым вопросам, относящихся к качеству и характеристикам выбираемых товаров.

-В наших планах «расширить границы» и помочь продавцам и покупателям оформлять покупки во всех странах присутствия компании СДЭК.

Компания СДЭК с 2008 года доставляет заказы клиентам интернет-магазинов и предлагает востребованные услуги, которые повышают лояльность покупателей и существенно увеличивают торговую выручку продавцов. Наиболее популярными опциями являются: «осмотр вложения», «наложенный платёж», «примерка», «частичное вручение».

Компания лидер в сфере доставки посылок, и теперь переходит на новый уровень: наша новая задача – помогать магазинам больше продавать, путём снижения сопутствующих затрат и делать цены для покупателей.

За счёт своей торговой площадки, СДЭК стремится увеличить количество сделок между продавцом и покупателем, поэтому «СДЭК.Маркет» предоставит магазинам максимум функций, взимая плату только за заказы, которые были переданы в доставку.