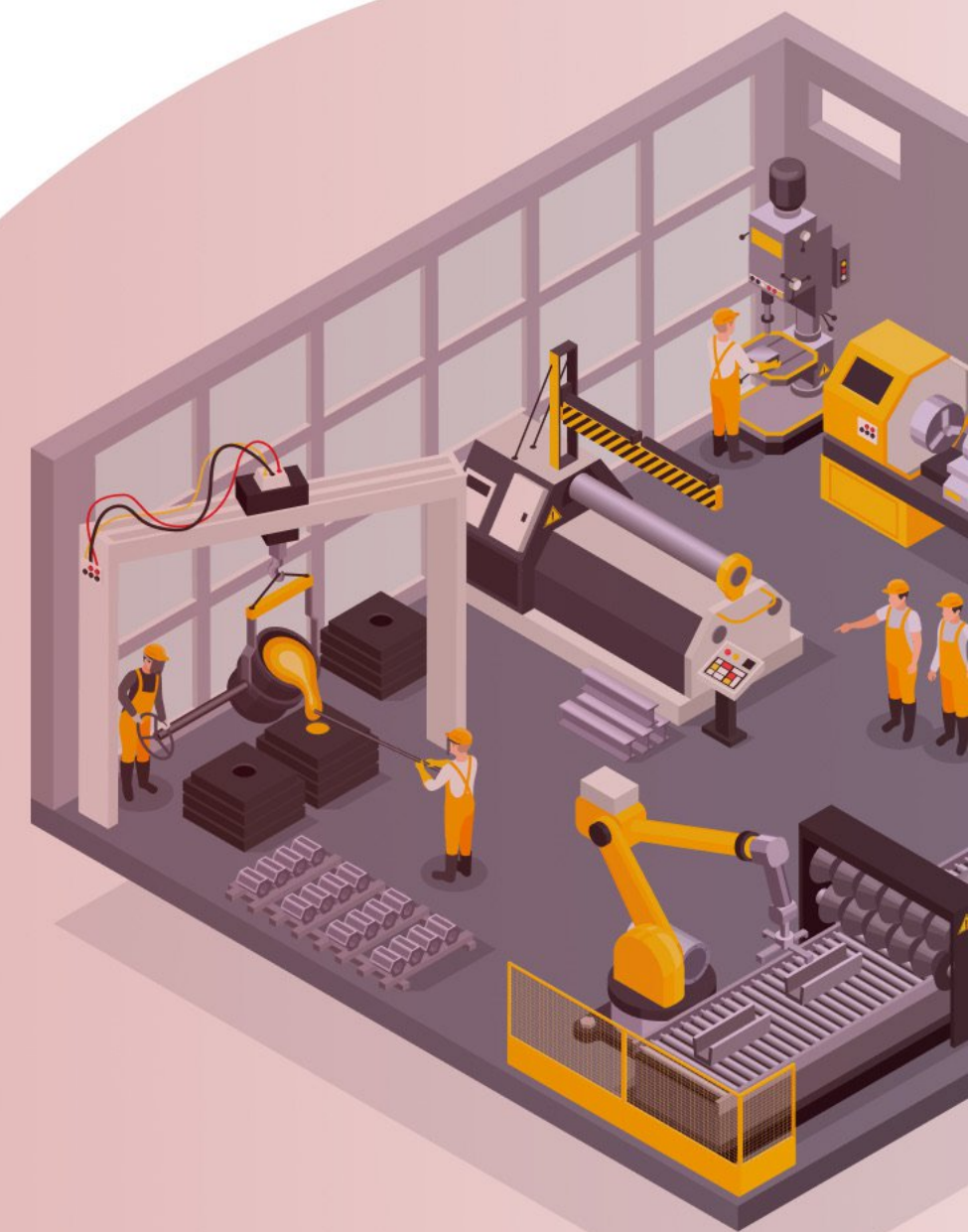


Диверсификация бизнеса крупных производителей с помощью **RWB**



Проблемы



Отсутствие компетенций для развития



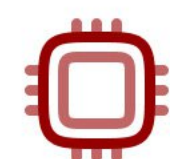
Зависимость от посредников/заказчиков



Низкая рентабельность



Высокая конкуренция с крупными игроками



Технологический разрыв = низкий уровень цифровизации



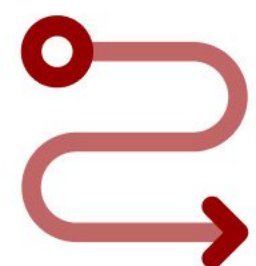
Точки роста



Развитие ассортиментного предложения —
приобретение новых компетенций



Управление своими продажами =
долгосрочное планирование бизнеса



Сокращение логистической цепочки
до конечного покупателя



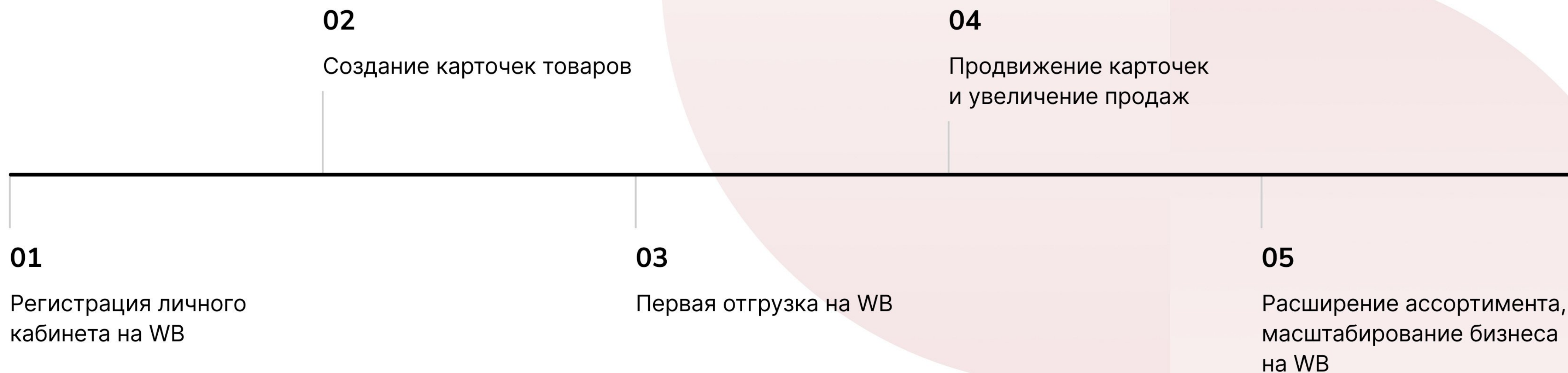
Решение и меры поддержки от

1. Подготовка квалифицированных кадров

Обучение работе на площадке и использованию инструментов продвижения

2. Быстрый старт продаж на WB с поддержкой от экспертов

Индивидуальное сопровождение на всех этапах работы с площадкой (операционные процессы, реклама, дизайн)



Решение и меры поддержки от

3. Льготные коммерческие условия

Снижение комиссии, скидки на хранение товаров на складах WB, логистику, приемку

4. Передача товарной экспертизы по развитию и построению бренда

Доступ к дополнительным аналитическим инструментам

Дополнительные рекламные инструменты по продвижению бренда на WB

5. Специальные финансовые предложения

Льготные условия в «WB Финанс»: кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, факторинг, лизинг