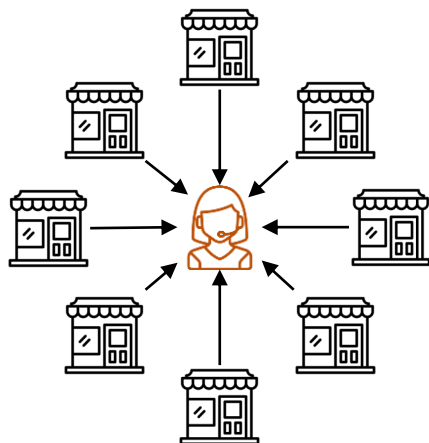




retaily
в авангарде инноваций

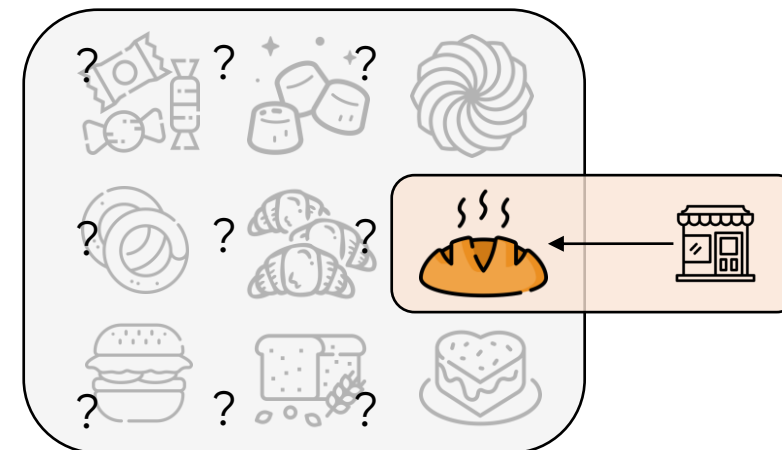


Какие задачи мы решаем?



ВЫСОКАЯ ЗАГРУЖЕННОСТЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ И ДИСПЕТЧЕРОВ

НИЗКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА,
НЕТ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ РОСТА
ПРОДАЖ, РУТИННЫЕ ЗАДАЧИ,
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР, ТЕКУЧКА



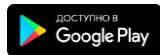
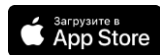
ПРОДАЮТСЯ НЕСКОЛЬКО ТОВАРОВ ИЗ МНОЖЕСТВА В АССОРТИМЕНТЕ

— клиент не знает полный каталог

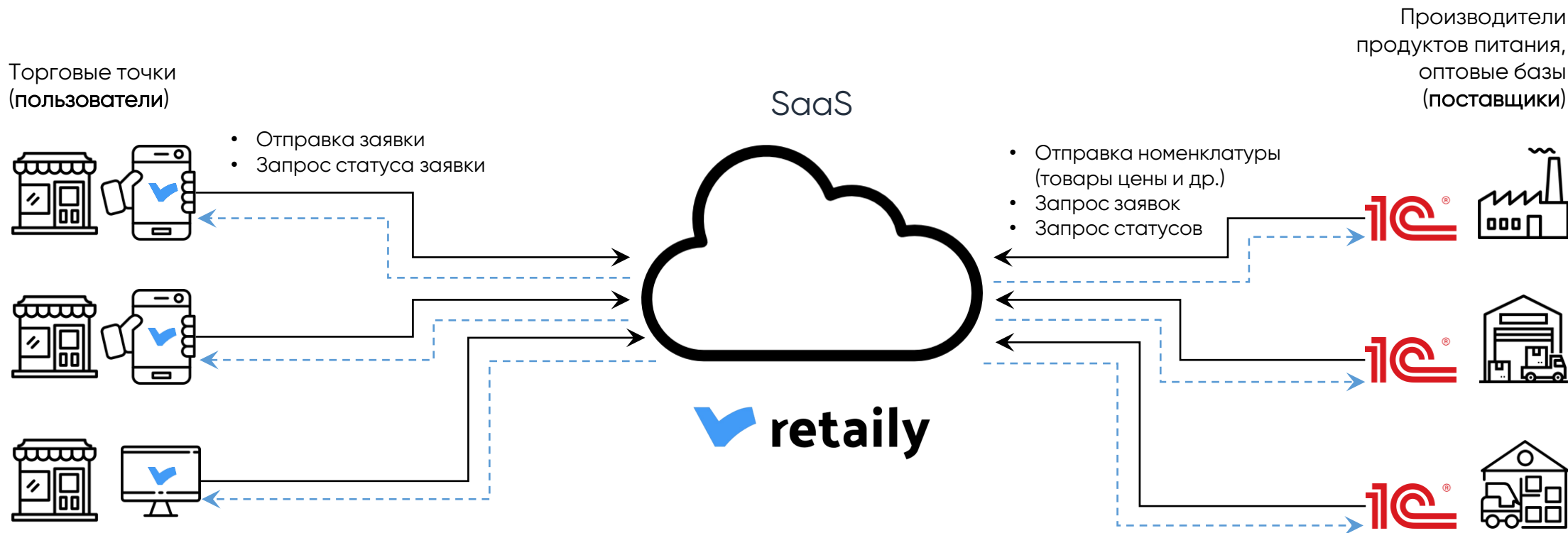
ПРОДАЖА НИЗКОРЕНТАБЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ,
НЕ ОБОРАЧИВАЕМЫЕ МАРЖИНАЛЬНЫЕ
ТОВАРЫ В АССОРТИМЕНТЕ, ОТСУТСТВИЕ
БАЛАНСА В ПОРТФЕЛЕ



Архитектура продукта

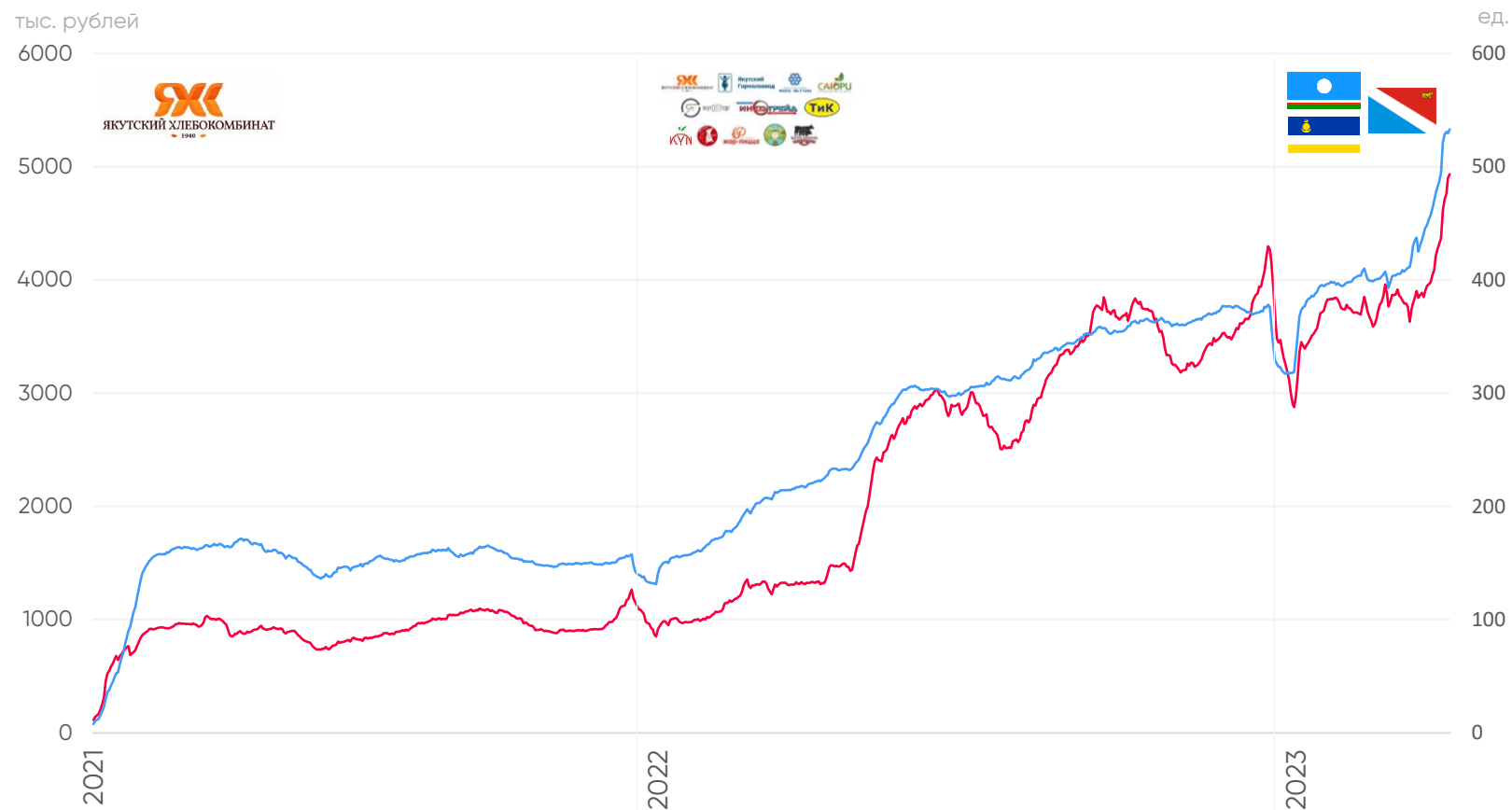


<https://retaily.online/>



Развитие 2021/2022/2023

— Дневной оборот — Количество заказов в день



- **1,6** млрд рублей совокупного оборота
- **651** активных точек - продуктовых магазинов
- **2,7** тысяч пользователей на устройствах iOS и android

- MVP продукта
- 1 поставщик
- Менее 200 SKU
- Совокупный оборот 287,7 млн. рублей

- «Ангельский» инвестор
- Развитие продукта внутри Якутии
- Более 10 тысяч SKU
- Совокупный оборот 922 млн. рублей

- Масштабирование проекта за пределы республики (старт работы в Приморском крае, Республике Бурятия и др.)
- Запуск формата B2C в Якутии (доставка по оптовым ценам) – май 2023
- MVP B2B платежи совместно со «Сбер» – май 2023
- Цель – оборот в приложении 2,5 млрд+

Основные показатели 2022



Общее количество заказов	Товаров продано на площадке	Совокупный оборот, рублей
104 533 ↑ 225,1%	9 879 203 ↑ 188,6%	922 484 281,7 ↑ 320,6%
Общее количество организаций, ИНН	Retention Rate	Средняя частота заказов в месяц
265 ↑ 202,3%	74,3%	32,4

Основные показатели 2023 (1Q)

Общее количество заказов	Товаров продано на площадке	Совокупный оборот, рублей
35 988 ↑ 223,9%	3 591 928 ↑ 210,6%	330 991 020,5 ↑ 326,4%
Общее количество организаций, ИНН	Retention Rate	Средняя частота заказов в месяц
310 ↑ 193,8%	88,9% ↑ 119,7%	35,0 ↑ 120,5%

Что уже получили наши клиенты?



Автоматизировали прием заявок

- сокращение ручного труда диспетчеров и отделов сбыта - **до 65%**



Увеличили продажи

- за счет визуализации и удобного каталога рост количества продаваемого SKU - **до 20%**



Получили новых клиентов

- ежемесячно через мобильное приложение оформляется **до 50 новых договоров** на поставку



Новый цифровой канал маркетинговых коммуникаций с клиентами

- **экономия на бумажных** листовках, каталогах, баннерах и временных затрат на информирование о новинках и акциях



Экономия ФОТ

Помочь малому и среднему бизнесу выиграть в конкурентной борьбе в эпоху цифровой экономики

Целевая аудитория:

Топ региональных-местных производителей продуктов питания и оптовых поставщиков

Стратегические задачи:

1. Организация онлайн-площадки для B2B продаж	2. Оптимизация бизнес-процессов в продажах	3. Помочь занять/удержать лидирующие позиции в своем сегменте
<ul style="list-style-type: none">▪ Создание web-площадки клиента в Retaily▪ Интеграция Retaily с учетной системой клиента▪ Проведения обучения персонала клиента▪ Подключение и обучение действующих клиентов к онлайн-площадке▪ Техническое сопровождение и поддержка клиентов	<ul style="list-style-type: none">▪ Автоматизация приема заявок в учетной системе клиента▪ Предоставление цифровых маркетинговых инструментов для продвижения товаров и услуг	<ul style="list-style-type: none">▪ Подключаем к онлайн-площадке клиентов из других сегментов привлекая их клиентскую базу▪ Предоставляем возможность заключить договор онлайн▪ Повышение узнаваемости продукции среди контрагентов - полного перечня производимой продукции



Афанасий Захаров
к/т: +7 924 36 777 48
e-mail: info@retaily.online

