



medpoisk

Первая медицинская платформа электронной коммерции



Что такое e-commerce?

«Электронная коммерция один из самых быстрорастущих сегментов современной экономики, который во многом определяет развитие эффективного и прибыльного бизнеса, открывает перед людьми новые возможности быстро и удобно приобретать необходимые товары и услуги.»

- президент Российской Федерации, Владимир Владимирович Путин



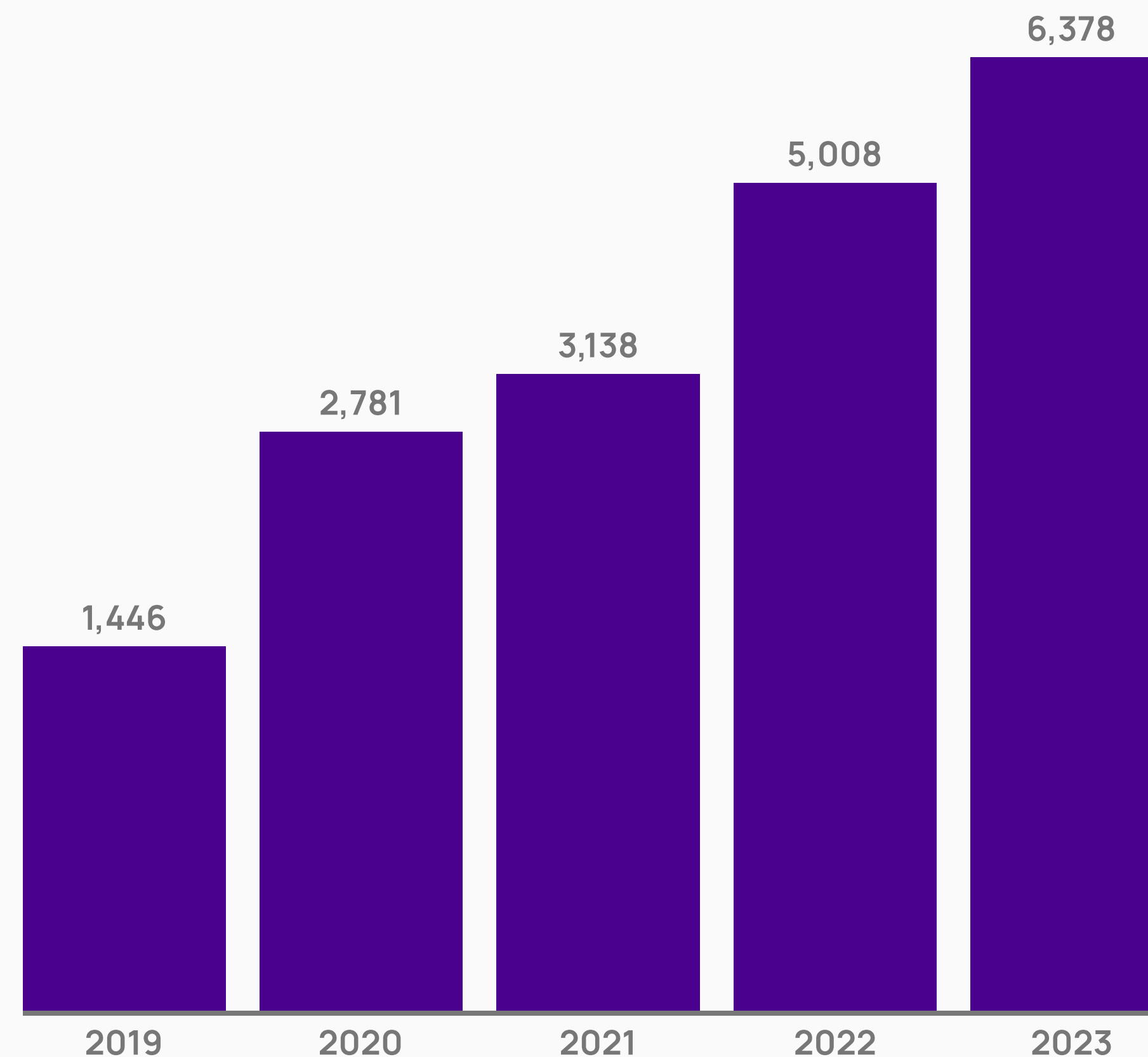
Доля электронной коммерции на российском рынке

11,2%

Доля электронной коммерции на российском рынке на 2022 год.

Оборот интернет-торговли в России в 2022 году **5** трлн руб, а в 2023

может увеличиться на 25-30% и достигнуть **6,3-6,6** трлн рублей.



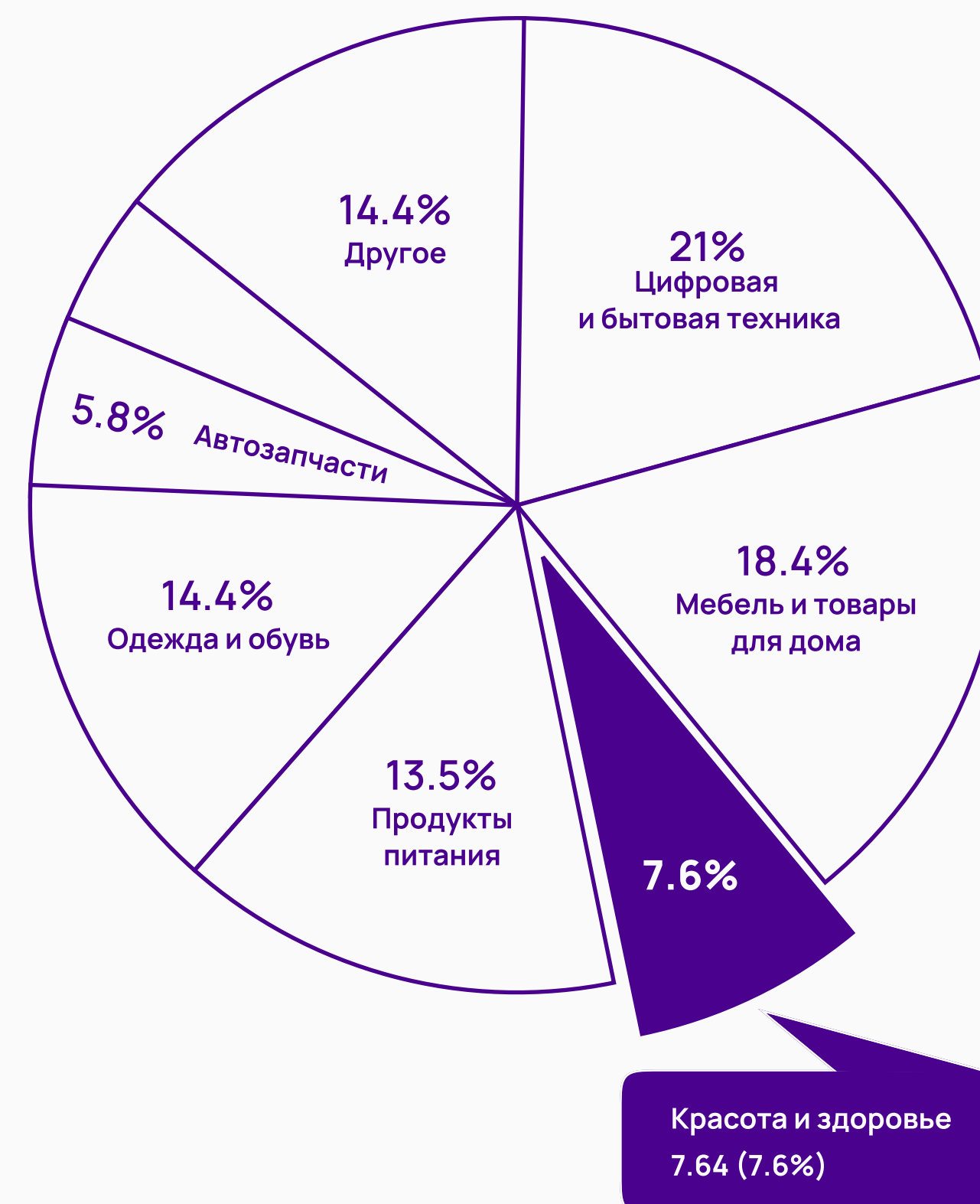
Доля медицинских товаров

Оборот категории "Красота и здоровье"

2021 г. 238.5 млрд ₹

2022 г. 382.6 млрд ₹

2023 г. 501.6 млрд ₹



Почему люди покупают в интернете?



Быстрый и удобный поиска
и сравнения цен на товары



Широкий ассортимент
выбора товаров и услуг



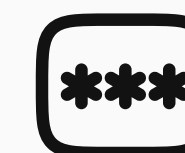
Отзывы на товары



Покупка в любое время
из любой точки страны



Комфортная покупка: не выходя из дома,
экономия времени, отсутствие очередей



Анонимность

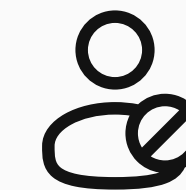
Почему люди продают в интернете?



Ведение бизнеса
с минимальным штатом
сотрудников



Не обязательна офлайн точка
продажи товара



Меньше число посредников



Охват большой
аудитории



Возможность продажи независимо
от территориального нахождения



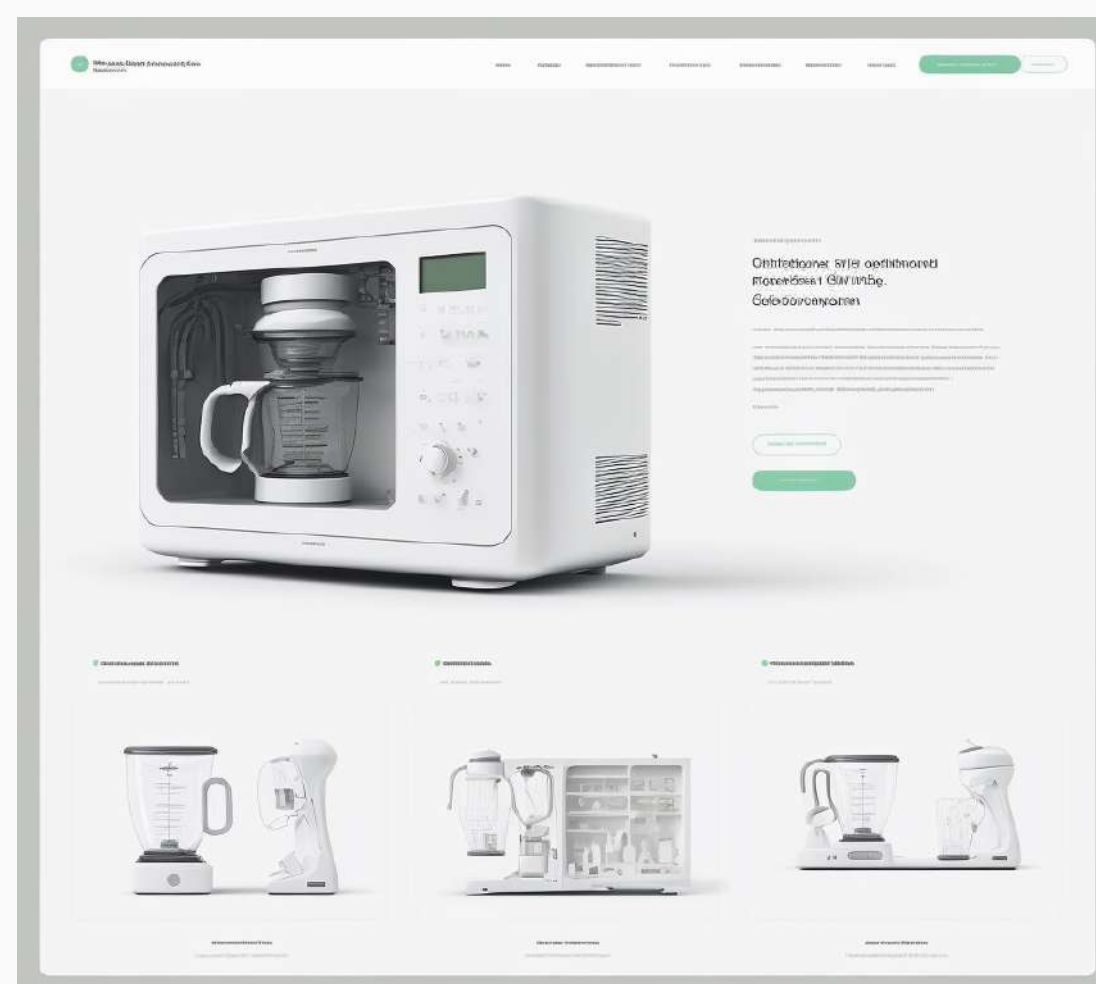
Круглосуточный режим
работы

Как начать продавать в e-commerce?

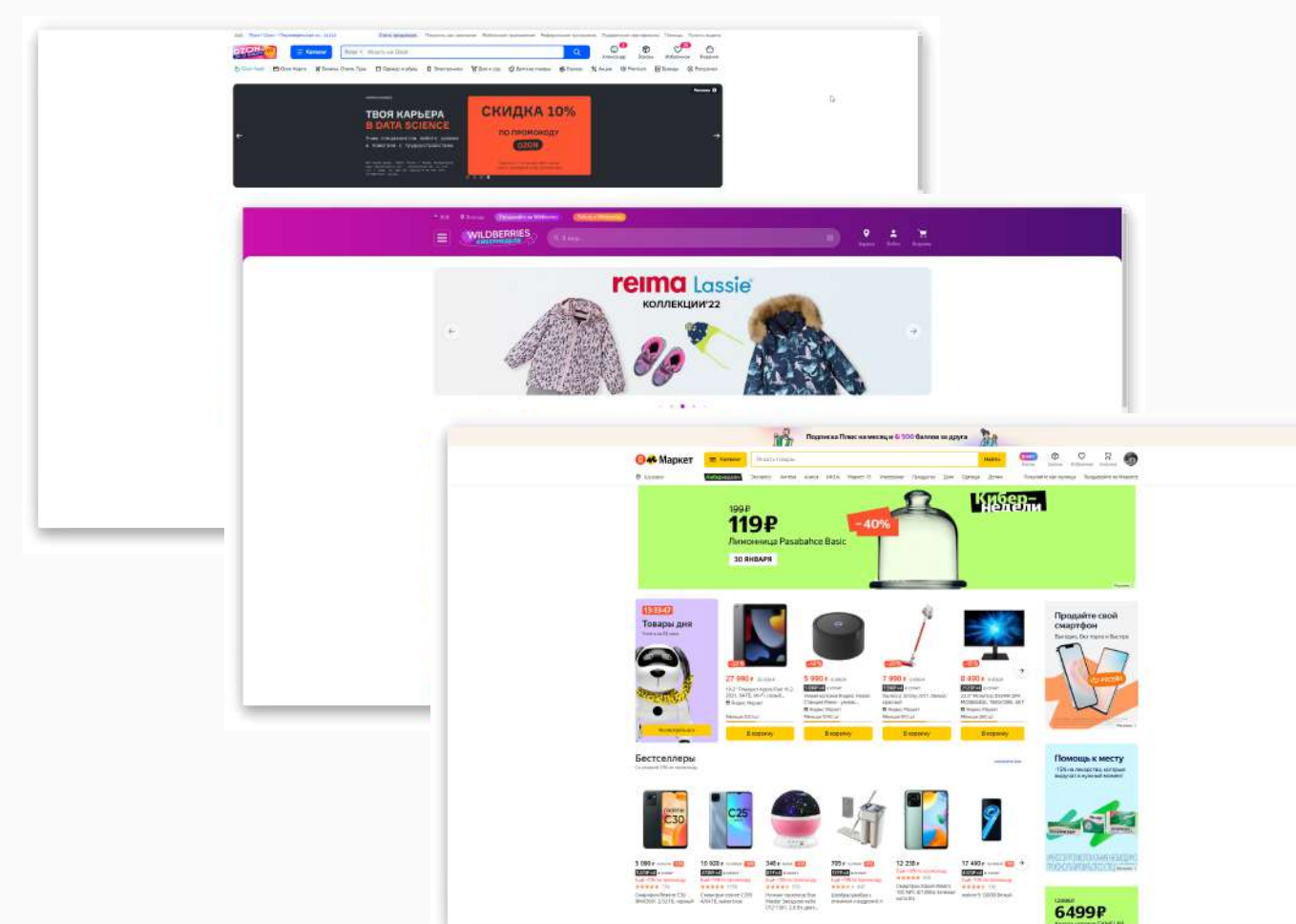
Поставщику известны 2 пути выхода в e-commerce



Создать свой интернет-магазин



Продавать на известных маркетплейсах



Портрет поставщика

- ✓ Стабильный бизнес и доход
- ✓ Постоянные клиенты, отсутствие новых
- ✓ Определённая территория продаж
- ✓ Госконтракт

Мир не стоит на месте
нужно двигаться дальше

Решил выйти в электронную коммерцию

Но как это сделать?



Способ первый: создание интернет-магазина

Плюсы:

- ⊕ Свой личный сайт по своим брендам

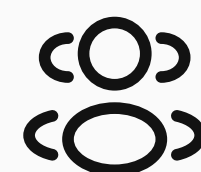
Что для этого нужно:

- ⊖ Приём новой команды в штат
- ⊖ Большие финансовые и временные затраты на создание, содержание и продвижение
- ⊖ Прохождение долгого пути с нуля

Расходы:



Техническое содержание сайта/приложения



Штат специалистов



Продвижение площадки и товаров

Способ второй: выставить товар на обычном маркетплейсе широкого профиля

Плюсы:


- ⊕ Готовый инструмент для ведения бизнеса
- ⊕ Можно вести бизнес с минимальным штатом сотрудников
- ⊕ Без затрат на содержание сайта/приложения
- ⊕ Возможность контролировать бизнес из любой точки мира
- ⊕ Круглосуточный режим работы

Что для этого нужно:

- ⊖ Платная регистрация
- ⊖ Нанять штат специалистов для продвижения товара
- ⊖ Промаркировать и упаковать товар под особые требования маркетплейса
- ⊖ Подключить внутреннюю рекламу
- ⊖ Отгрузить товар на склад маркетплейса
- ⊖ Подключить программу аналитики
- ⊖ Провести анализ ценообразования для каждого товара

⊖ Нет ориентира на профессиональное медицинское оборудование

Расходы

 Платная регистрация


 Самовыкупы

 Платная внутренняя реклама

 Создание карточек товара

 Хранение товара на складе

 Логистика

 Доставка до покупателя

 Комиссия

 Затраты на упаковку и маркировку

 Сервисы аналитики

Где же продавать?





Где продавать медицинские товары?

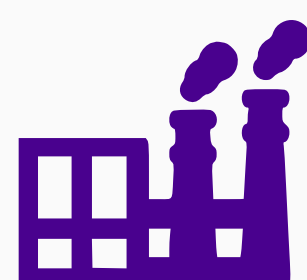


Что такое Медпоиск?

- ✓ Единый маркетплейс, объединяющий всех участников рынка медицинского оборудования и товаров медицинского назначения
- ✓ Платформа, созданная с участием специалистов из медицинской сферы
- ✓ Новый канал продаж товаров медицинского назначения
- ✓ Готовый инструмент развития и ведения бизнеса в электронной коммерции с выгодными условиями сотрудничества
- ✓ Инновация, которая приведет к значительным переменам на российском рынке медицинской продукции
- ✓ Юридическая гарантия безопасности сделок

Медпоиск - маркетплейс

Поставщики









Покупатели



Платформа работает с продавцами
любой формы регистрации

Что делает Медпоиск?

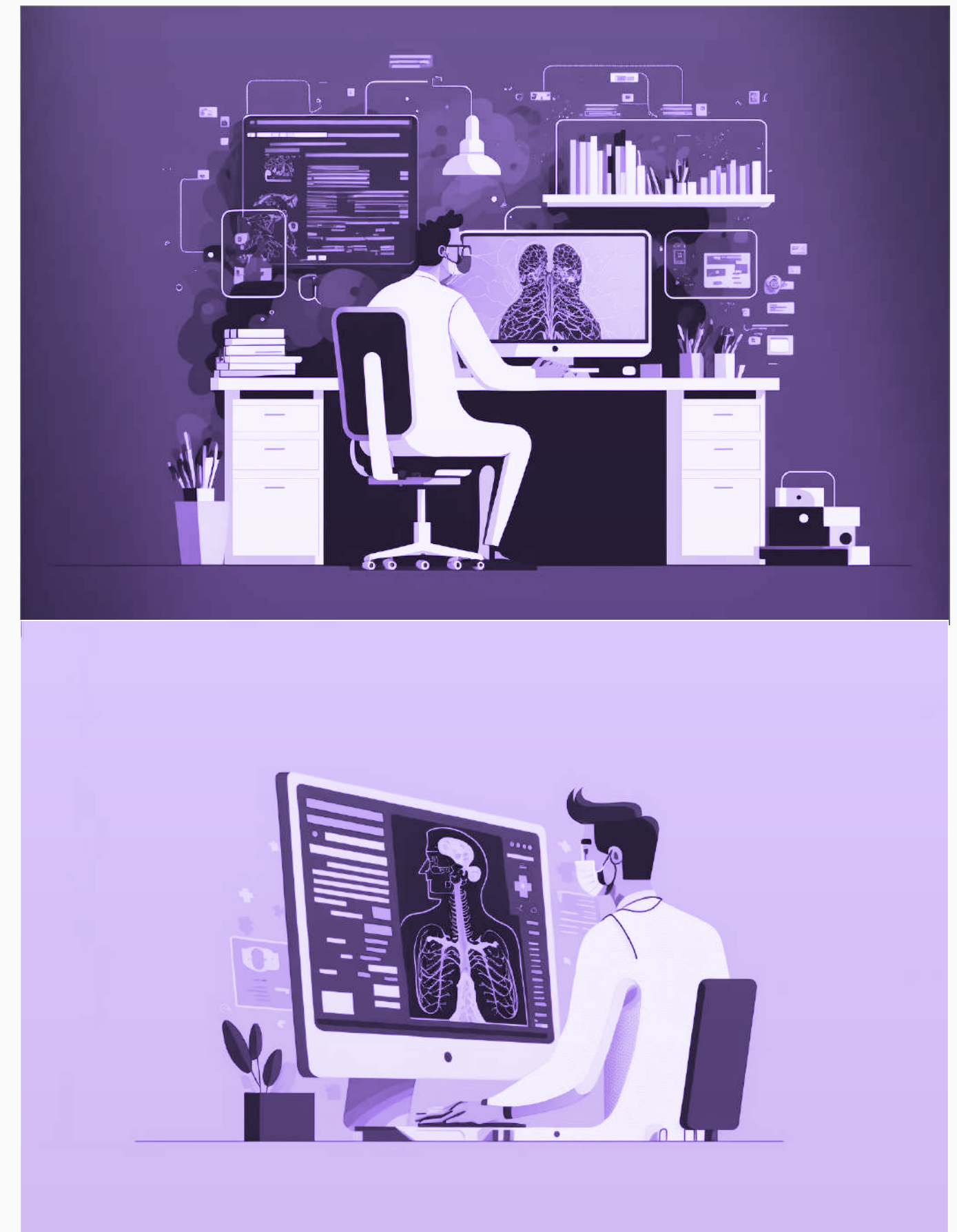
-  Принимает и оформляет заказы
-  Доставляет заказы по всей России
-  Привлекает новых клиентов за счёт маркетинговых инструментов и рекламы

-  Проводит платежи
-  Предоставляет поставщику удобный кабинет управления бизнесом
-  Даёт доступ к аудитории

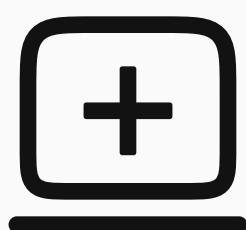
Площадка, созданная специалистами

При разработке Медпоиска мы учитывали мнения и опыт специалистов медицинской сферы, в результате чего наша площадка стала не только комфортным и удобным маркетплейсом для обычных покупателей, но и профессиональным сервисом для специалистов.

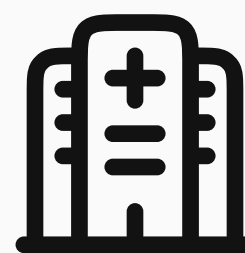
- ✓ Каталог, составленный согласно каталогизации Росздравнадзора
- ✓ Удобный и быстрый поиск товаров
- ✓ Критерии описания товара одобрены и составлены специалистами
- ✓ Квалифицированные менеджеры, работающие в сфере медицины



Новый канал продаж



Зарегистрируйтесь на Медпоиск



Заполните данные о компании
и подпишите оферту



Добавьте товары

При возникновении вопросов в процессе регистрации
вы можете связаться с нами в Telegram





Регистрация



Какие документы нужны для регистрации?

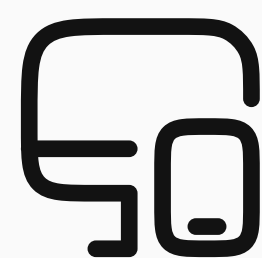
Для индивидуальных предпринимателей (ИП):

- ✓ Свидетельство ОГРНИП (или лист записи ЕГРИП)
- ✓ ИНН
- ✓ Банковские реквизиты

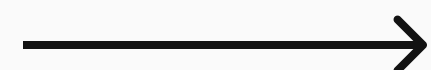
Для юридических лиц:

- ✓ Свидетельство ОГРН (или лист записи ЕГРЮЛ)
- ✓ ИНН
- ✓ Устав компании
- ✓ Банковские реквизиты
- ✓ Документы, подтверждающие полномочия лица на заключение договора

Добавление товара за 3 шага



Зайдите в ваш личный кабинет поставщика

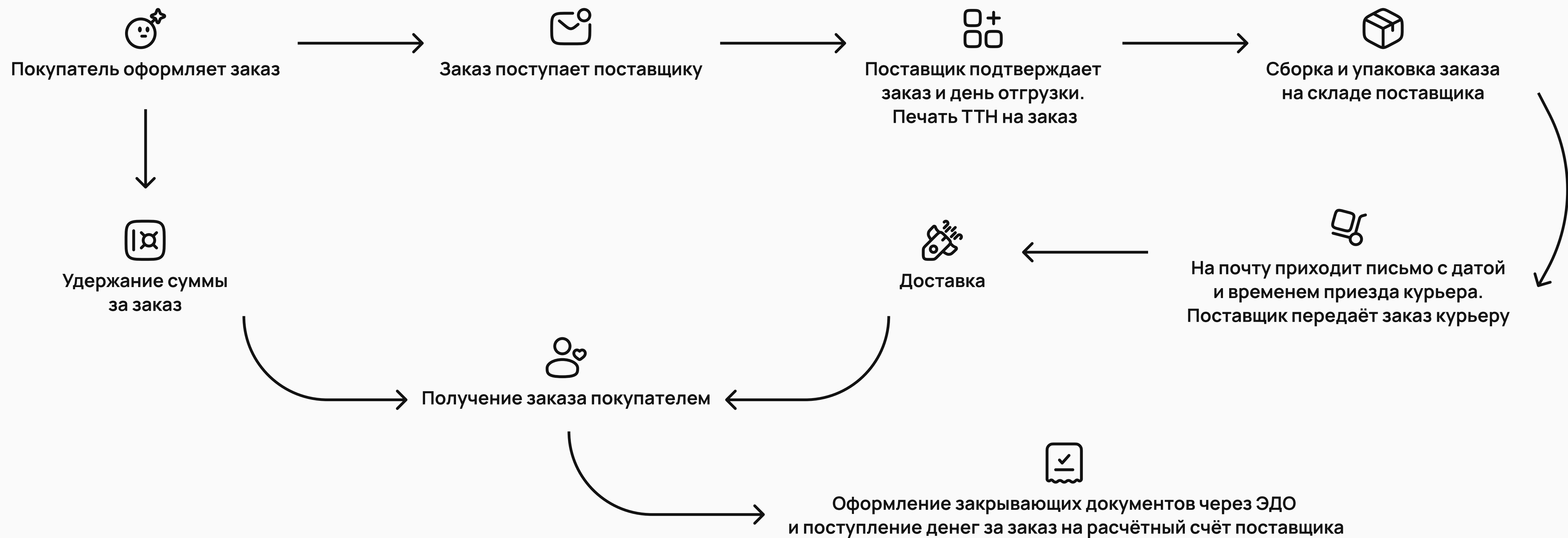


Заполните информацию о товаре



Добавьте фото

Как происходит процесс продажи



Документооборот ЭДО «СБИС»



Медпоиск как инновация в медицинской коммерции

- ✓ Медпоиск дает возможность покупателям приобретать редкие медицинские товары с доставкой до двери по всей России
- ✓ Вы становитесь участником создания единой экосистемы, в которой происходит взаимодействие людей из всех сегментов медицинской сферы
- ✓ Усовершенствование вашего бизнеса с помощью цифровых технологий

Итоги Медпоиск

Плюсы:

- ⊕ Готовый инструмент ведения бизнеса
- ⊕ Можно вести бизнес минимальным штатом сотрудников
- ⊕ Без затрат на содержание сайта/приложения
- ⊕ Возможность контролировать бизнес из любой точки мира
- ⊕ Ориентирован на профессиональный рынок товаров медицинского назначения
- ⊕ Круглосуточный режим работы

Расходы:

Комиссия 4%

Что для этого нужно:

- ⊖ Регистрация на площадке
- ⊖ Подписать оферту и предоставить документы
- ⊖ Добавить товары

Тариф - фиксированная комиссия

МЕДПОИСК работает по модели маркетплейса, где каждый продавец может размещать свои товары на площадке за фиксированный процент – комиссию.



Что включено в 4%?

- ✓ Размещение товара на площадке
- ✓ Продвижение товара
- ✓ Доставка до покупателей*
- ✓ Сопровождение заявок и грузоотправлений
- ✓ Обработка платежей
- ✓ Личный кабинет поставщика
- ✓ Аналитика продаж
- ✓ Служба поддержки партнёров
- ✓ Создание отдельной страницы интернет-магазина на площадке
- ✓ Создание карточек товара

*Покупатель оплачивает отдельно

Наше предложение




Мы продвигаем, продаем и доставляем ваш товар без дополнительных расходов для вас!



Наталья Микульчик

Руководитель проекта

 n@medpoisk.com

 [+7\(911\)038-43-89](tel:+7(911)038-43-89)

