

**Focus Russia | I migliori
marketplace per
accedere al mercato**

Il mercato della Federazione Russia è tra i 5 mercati online con maggiore crescita al mondo

I Marketplace (sia trasversali che specialistici) sono molto diffusi per via della estensione del territorio e della dimensione delle città (sia Mosca con circa 15 milioni di abitanti che più di 15 altre città con più di un milione di abitanti)

Servono non solo la Federazione Russa ma anche paesi limitrofi (ad esempio Kazakistan e Bielorussia) sia per affinità linguistiche e culturali e perché esiste unione doganale), alcuni sono presenti anche in paesi dell' Est Europa

Alcune caratteristiche comuni a tutti i Marketplace russi

- Utilizzo esclusivo della lingua russa (alcuni presentano anche una versione inglese, ma è poco utilizzata dagli utenti)
- Pagamento in valuta locale (rublo) con conseguente esposizione al rischi valutario (da gennaio 2020 al 30 settembre 2020 il rublo si è deprezzato di circa il 34% nei confronti dell' Euro, passando da 69 a 93 rubli per euro)
- Esiste ancora una percentuale molto alta di transazioni regolate con pagamento in contrassegno
- Forte presenza di prodotti stranieri (dettata sia dalla limitazione di produzione locale per alcuni settori sia dall' orientamento del gusto locale)

Alcune caratteristiche comuni a tutti i Marketplace russi

- I prodotti venduti devono essere certificati secondo la normativa locale (EAC o GOST R)
- Possibilità di acquisto illimitato (mentre un privato cittadino russo può effettuare in teoria anche acquisti su Marketplace internazionali (es. Amazon) ma con specifici limiti di spesa e alcune limitazioni per l'ingresso nel paese delle merci acquistate).
- La registrazione di un fornitore in un grande "Marketplace" è un processo associato a diversi documenti e certificazioni.

2 osservazioni importanti:

Nella Federazione Russa esiste una specifica normativa a tutela del consumatore, che presuppone:

- 1) che le etichette siano in lingua russa e su format russo
- 2) che tutti i prodotti siano certificati secondo la normativa locale EAC, con documenti diversi a seconda delle caratteristiche del prodotto (e quindi con tempi e costi diversi per l'ottenimento dei documenti EAC)



Le due finalità della Certificazione EAC



- La Certificazione o Dichiarazione di Conformità EAC è un documento doganale obbligatorio, che permette ai prodotti provenienti dall' estero di passare regolarmente la dogana
- Si applica sia ai prodotti locali che ai prodotti stranieri e garantisce al consumatore/cliente che il prodotto è conforme ai Regolamenti tecnici EAC
- Nessun prodotto (dallo stuzzicadenti alla centrale nucleare) può essere venduto nel paese senza la certificazione EAC

Che cosa approfondiamo insieme oggi?

- Quali sono i principali Marketplace russi, sia trasversali che per settori specifici (e gli aggregatori di II livello)
- Che prodotti trattano (e quali tra questi sono prodotti di aziende italiane)
- Il loro modello di business
- Il requisiti e le modalità per posizionare i prodotti sulle loro vetrine
- Le modalità «semplificate» di accesso ai Marketplace: il Crossborder e gli aggregatori di II livello

Le NORMALI REGOLE PER VENDERE IN RUSSIA ATTRAVERSO UN MARKETPLACE LOCALE

Quello che in genere deve fare un fornitore straniero :

- Avere una persona giuridica russa che firma il contratto con il Marketplace
- Etichettare la merce secondo le regole del Marketplace
- Disporre della certificazione EAC per i prodotti
- Preparare ed inserire sulla piattaforma le foto secondo le regole del Marketplace
- Spedire la merce al magazzino del Marketplace
- Decidere il prezzo e la politica dei sconti

Quello che i marketplace non fanno (almeno non gratis):

- Analisi preliminare del successo della vendita del articolo
- Promozione dei prodotti sui social russi
- Lavoro di posizionamento nella prima linea (cosiddetta top vendita)

Le NORMALI REGOLE PER VENDERE IN RUSSIA ATTRAVERSO UN MARKETPLACE LOCALE

Iniziare a vendere i propri prodotti tramite un Marketplace russo presuppone quindi da parte dell'azienda un investimento in termini di tempo:

- Ricerca di un partner locale
- Analisi e firma del contratto con il Marketplace
- Predisposizione delle etichette e delle foto

E di risorse economiche:

- Costituzione di società locale
- Invio di merce conto vendita
- Ricerca di una base logistica locale diretta o indiretta

Una modalità semplificata per iniziare: il CROSSBORDER

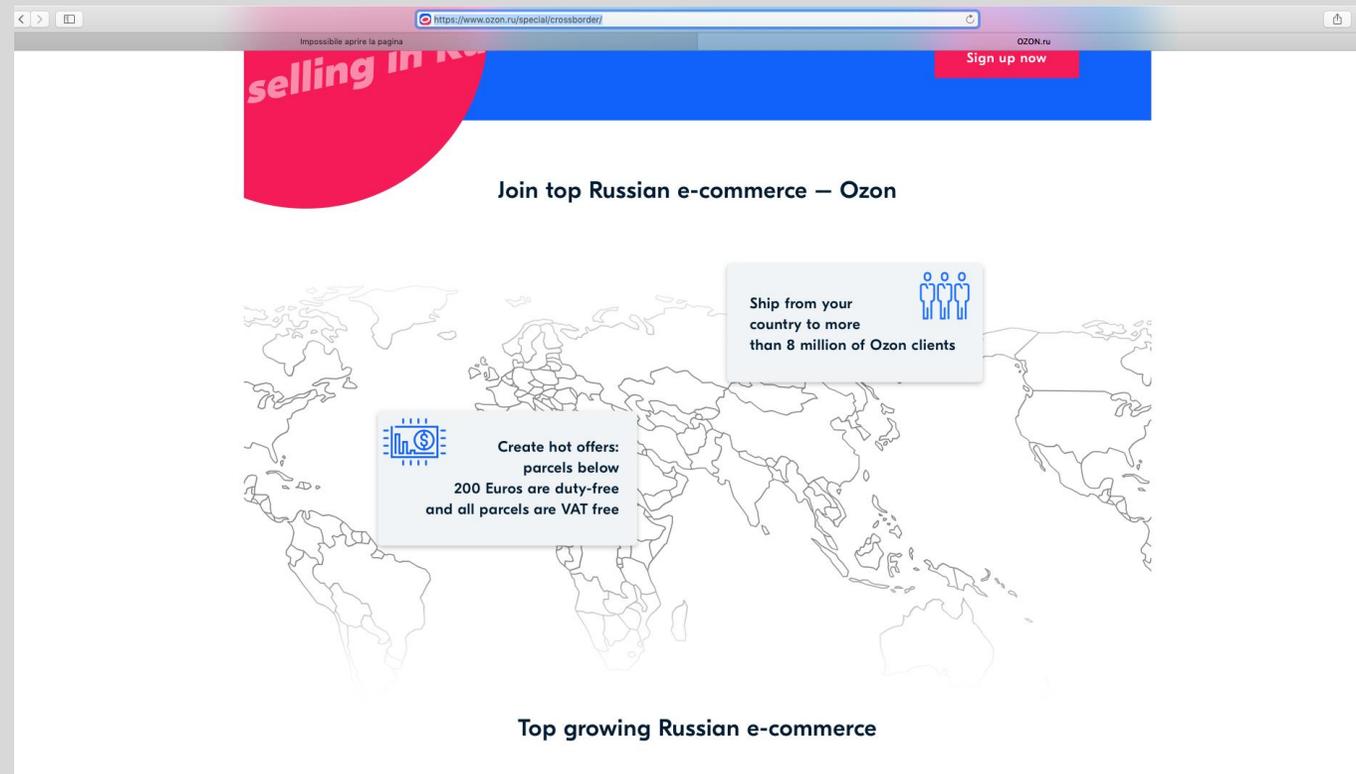
- Il CROSSBORDER (o spedizione in modalità transfrontaliera) permette ad aziende straniere di posizionare i propri prodotti su un Marketplace russo senza che la merce sia già fisicamente presente nel paese, nei magazzini del Marketplace o in magazzino proprio.
- A seguito dell'acquisto la merce viene spedita dal produttore estero direttamente al cliente finale attraverso un normale servizio di corriere
- Questa modalità permette alle aziende produttrici italiane di testare la potenzialità di vendita dei propri prodotti su un nuovo mercato riducendo gli investimenti e i rischi

Una modalità semplificata per iniziare: il CROSSBORDER

- La modalità CROSSBORDER offre inoltre altri vantaggi:
- Non serve una licenza commerciale o partita iva russa
- Non sono necessari i certificati EAC per passare la dogana, a condizione che si spediscono meno di 10 articoli uguali (Quando poi si inizierà a vendere con regolarità è comunque consigliabile certificare i propri prodotti)
- Non si pagano dazi doganali a condizione che la spesa non superi i 200 euro a ordine;
- Il consumatore può acquistare direttamente anche prodotti di brand non presenti in Russia

Una modalità semplificata per iniziare: il CROSSBORDER

- Ad oggi la modalità Crossborder è possibile in maniera regolare solo con il marketplace OZON, la tendenza in corso è che nei prossimi mesi la maggior parte dei marketplace sarà attrezzata per questa modalità.
- Anche lo modalità per l' attivazione del servizio sono semplificate: <https://www.ozon.ru/special/crossborder/>



CROSSBORDER

- Utilizzando la modalità Crossborder la spedizione della merce al cliente finale rimane di esclusiva responsabilità del venditore, diventa quindi essenziale la scelta di un corriere che garantisca tempi certi di consegna, sdoganamento della merce e la integrità del prodotto (UPS, TNT, DHL, ma anche corrieri locali specializzati quali PECOM (www.perom.ru) o CDEK www.sdek.ru)
- Da considerare attentamente i tempi per la spedizione (una recente indagine sui clienti crossborder ha rilevato che il tempo medio considerato accettabile è di massimo una settimana per le città di Mosca e San Pietroburgo, di 14 giorni per le altre città, sino a 30 giorni per le città più remote).
- Attualmente più del 70% dei prodotti crossborder vengono affidati per la consegna al Servizio Postale Russo
- Ad esempio Alibaba consiglia ai propri fornitori di utilizzare esclusivamente il servizio postale russo per gli acquisti crossborder provenienti dalla Cina

CROSSBORDER

Attenzione ai limiti di valore e di peso per le spedizioni in modalità CROSSBORDER. Dal 01 gennaio 2020 infatti:

- Il limite PER OGNI SINGOLA SPEDIZIONE (non c'è un limite annuo) è 200 euro del valore delle merce incluso il trasporto e massimo 31 chili di peso.
- Se la spedizione supera 200 euro il dazio è pari a 15% del valore eccedente i 200 euro
- Oppure se spedizione supera il peso di 31 chilo il dazio è di 2 euro per ogni chilo eccedente il peso consentivo

I principali marketplace B2C trasversali

- WILDBERRIES
- <https://www.wildberries.ru>

- OZON
- <https://www.ozon.ru>

- BERU (YANDEX MARKET)
- <https://market.yandex.ru>

- GOODS
- <https://goods.ru>

- ALIBABA
- www.aliexpress.ru

WILDBERRIES
<https://www.wildberries.ru>

Un milione di articoli vengono spediti ogni giorno.

Un assortimento del negozio online di oltre 2,6 milioni di articoli, provenienti da 22 mila marchi russi e stranieri:

Abbigliamento e scarpe, accessori, prodotti di bellezza, articoli per bambini, elettrodomestici ed elettronica, articoli per la casa, gioielli, cibo, libri e molto altro.

Operativo in 5 paesi (intradoganale) Russia, Bielorussia, Kazakhstan, Kirghizistan, Armenia + alcuni paesi europei (Polonia)

+ di 20.000 dipendenti

The screenshot shows the Wildberries website interface. At the top, there is a navigation bar with the Wildberries logo, a search bar, and links for location (Москва), free delivery (Бесплатная доставка), employment (Трудоустройство), frequently asked questions (Частые вопросы), change country (Сменить страну), and flights (Авиабилеты). Below the navigation bar is a large promotional banner for MIF cards, featuring a smiling woman holding a card and a smartphone. The banner text reads: "+3% К СКИДКЕ ПОКУПАТЕЛЯ при оплате заказа привязанной картой МИР". Below the banner is a grid of product categories, each with a discount percentage: Hasbro (50%), Scarlett (60%), Huggies (45%), Robot (50%), Bourjois/Rimmel, "Готовы к игре" (Ready for game), Fairy, and Sokolov.

WILDBERRIES

<https://www.wildberries.ru>

- I marchi italiani presenti: Abbigliamento – 72.000 referenze, calzature 39.000 referenze, accessori moda 55.000 referenze, cosmetici 10.000 referenze, abbigliamento bambini 3868 referenze, giocattoli 1.000 referenze

Il modello di business

- Wildberries agisce esclusivamente come vetrina dei prodotti e mediatore della vendita.
- Non compra direttamente i prodotti ma si limita ad esporli nella vetrina in conto vendita.
- Quando la transazione viene conclusa Wildberries trattiene una commissione del 15% del valore della stessa.
- Il prezzo di esposizione del prodotto e gli eventuali sconti o campagne promozionali vengono decisi direttamente dal produttore e comunicati a Wildberries

WILDBERRIES

<https://www.wildberries.ru>

LE MODALITA' DI ACCESSO PER POTENZIALI FORNITORI:

- Per accreditarsi come espositore/fornitore è disponibile una procedura online, che comprende una serie di moduli da compilare, in russo (lingua riconosciuta contrattualmente) e la messa a disposizione di una serie di informazioni sulla società produttrice e sui prodotti proposti
- E' necessario che il soggetto proponente disponga di partita iva russa (persona giuridica locale), che può essere una società diretta emanazione dello stesso produttore oppure un intermediario/distributore locale
- Una volta completata la procedura di due diligence viene proposto un modello di contratto che regola le modalità operative della collaborazione
- La spedizione della merce può essere sia direttamente dal magazzino locale del produttore oppure per il tramite del magazzino del marketplace

OZON

<https://www.ozon.ru>

Uno dei primi negozi online in Russia, creato nel 1998.

Più di 2 milioni di utenti attivi ogni trimestre.

Vasto assortimento di prodotti divisi in 24 categorie, elettronica; vestiti e scarpe; libri; prodotti per bambini; articoli per la casa e il giardino;

Consegna in più di 6.500 città in Russia – nel 40% delle quali viene garantita la spedizione celere

Ozon.Box, pick-up point che permettono il ritiro da parte del cliente

Ozon.Premium, un abbonamento simile a amazon prime

The screenshot shows the Ozon website homepage. At the top, there is a navigation bar with the Ozon logo, a search bar, and various utility icons like 'Войти', 'Заказы', 'Избранное', and 'Корзина'. Below the navigation bar, there are several promotional banners and product listings. One banner features the Bosch logo with the text 'Официальный магазин BOSCH' and 'Теперь на Ozon'. Another banner features the Replay logo with 'REPLAY' and 'Теперь на Ozon'. A third banner is for a 'БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА!' (Big Sale) with 'OZON' branding. Below these banners, there are sections for 'Стоит приглядеться!' (Worth a look!) and 'Лучшие цены! Жми!' (Best prices! Click!). The 'Стоит приглядеться!' section shows a baby product with a 40% discount and a book with a 50% discount. The 'Лучшие цены! Жми!' section shows a jacket with a 39% discount, a suitcase with a 55% discount, a vacuum cleaner with a 28% discount, and a smartphone with a 25% discount. A large banner on the right side of the page promotes health and hygiene products with a 'до 35%' (up to 35%) discount.

OZON

<https://www.ozon.ru>

marchi italiani presenti: complessivamente circa 60.000 prodotti a marchio italiano o italian sound (abbigliamento, calzature, arredo, cosmetici, etc)

The screenshot shows a web browser window displaying the OZON website. The page is titled "Ремни, пояса и портупеи женские Dante Agostini" (Women's belts, waistbands, and shoulder bags Dante Agostini). The browser's address bar shows the URL "ozon.ru/category/remni-poyasa-i-portupei-zhenskije-31983/dante-agostini-75159564/". The page features a navigation menu on the left with categories like "Одежда, обувь и аксессуары" (Clothing, shoes, and accessories), "Женщинам" (For women), and "Аксессуары" (Accessories). The main content area displays three product listings, each with a "Комплект" (Set) label. The first listing shows a brown leather belt with a silver buckle, priced at 1160 P (discounted from 2500 P). The second listing shows a brown leather belt worn with blue jeans, priced at 1190 P (discounted from 2000 P). The third listing shows a dark blue belt worn with blue jeans, priced at 1190 P (discounted from 2000 P). Each listing includes a star rating, the number of reviews (40), and a "В корзину" (Add to cart) button. The bottom of the page shows a macOS dock with various application icons.

OZON

<https://www.ozon.ru>

Il modello di business

- Hanno una business unit diretta (ovvero comprano direttamente e rivendono) per i prodotti che ritengono più interessanti
- Il Fornitore deve decidere l'assortimento degli articoli e le foto, la scelta viene poi analizzata e approvata dal sistema.
- Per la maggior parte dei prodotti si limitano alla pubblicazione della vetrina e, in caso di vendita, incassano una commissione
- Prezzo e sconti vengono in genere decisi dal produttore, mentre per i prodotti stoccati al magazzino di OZON da più di 4 mesi OZON decide obbligatoriamente il livello di sconto da applicare.
- La consegna può avvenire o direttamente dal magazzino del fornitore o dal magazzino di OZON, dove viene stoccata la merce in cambio del pagamento di una quota mensile)

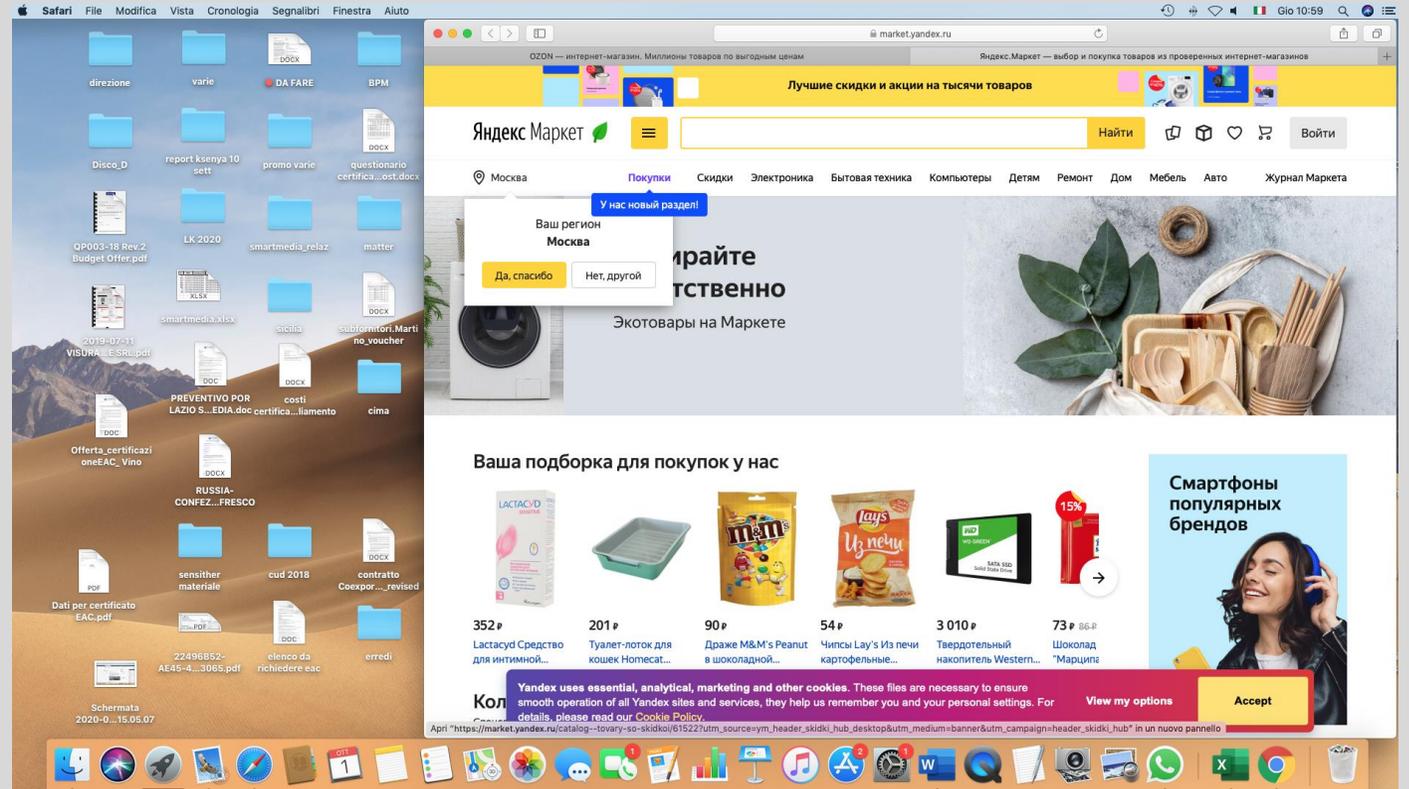
BERU (YANDEX MARKET) <https://market.yandex.ru>

Nasce come estensione del motore Yandex.ru, equivalente russo di google e di altri motori di ricerca, Immaginatevi come se esistesse un google market

Il suo marketplace è direttamente collegato all' algoritmo del motore di ricerca (INDICIZZAZIONE PAROLE CHIAVE DEL PRODOTTO IN CIRILLO PER AUMENTARE LA VISIBILITA')

Nel 2019 ha fatturato circa 230 milioni di €.

Sono presenti circa 700 referenze di prodotti a marchio italiano



BERU (YANDEX MARKET)

<https://market.yandex.ru>

Il modello di business

- Lavorano solo con persone giuridiche russe.
- Coprono diversi settori ad eccezione di alimentare fresco, abbigliamento, calzature
- Il modello prevede una commissione di minimo 3% sul venduto , dipende dalla categoria di prodotto
- Dispone di propri magazzini centrali e periferici, il produttore può stoccare la merce dietro pagamento di una fee

Per dare un' idea dei costi:

- 1% del costo per spese di logistica e spedizione + 30 RUB (0,35€ al cambio odierno) per articolo per gestione dell'ordine incluso 60 giorni di stoccaggio al magazzino BERU (YANDEX.MARKET)
- Altrimenti 150 RUB (1,7€ al cambio odierno) se il peso supera i 15kg e se le dimensioni sono superiori a 150 cm

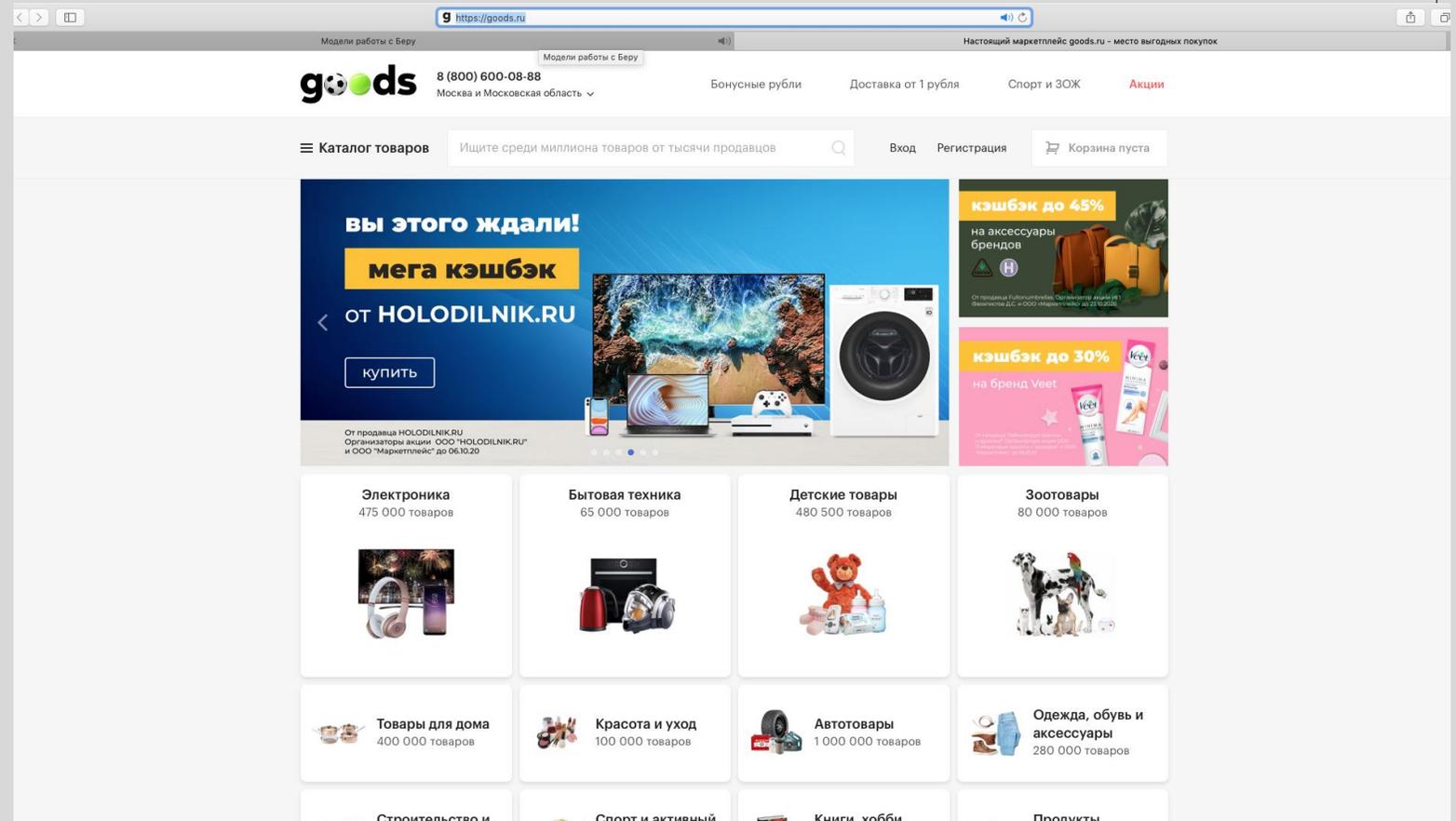
GOODS

<https://goods.ru>

E' un market place relativamente recente, con un fatturato ridotto rispetto ai precedenti, nel 2019 pari a circa 30 milioni di €

E' interessante perché rappresenta lo spin-off su web di uno dei principali distributori di elettronica in Russia, ovvero MVIDEO

Attualmente nei negozi fisici e sul marketplace sono presenti circa 7.000 articoli con marchio italiano



GOODS

<https://goods.ru>

Il modello di business

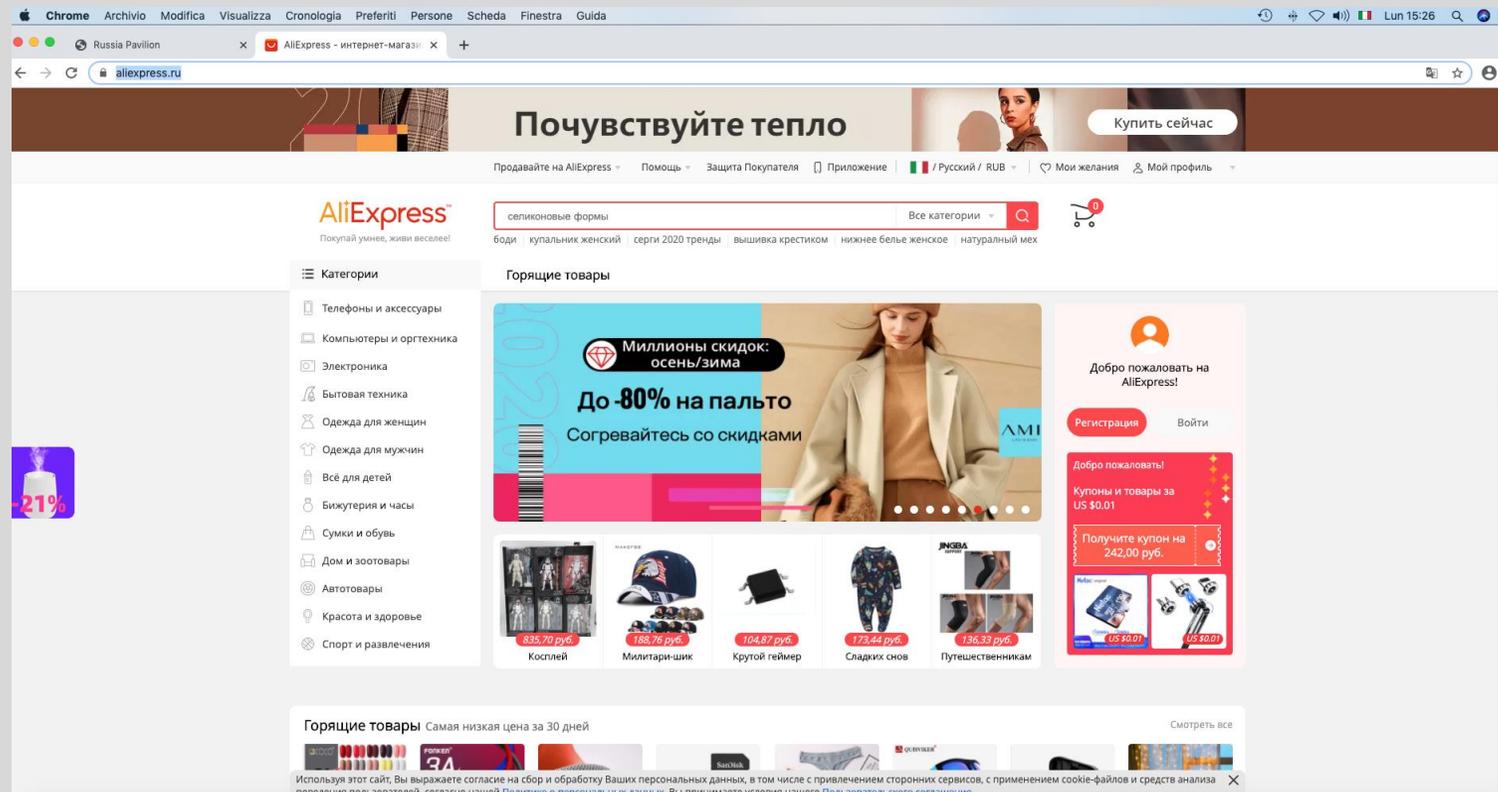
- Per il marketplace non dispongono di magazzino.
- Gestiscono direttamente la logistica dal venditore al cliente finale senza costo per il cliente e si occupano anche della eventuale aggregazione di + prodotti in modo da fornire tutti i prodotti in una unica spedizione

LE MODALITA' DI ACCESSO PER POTENZIALI FORNITORI:

- Per accreditarsi come espositore/fornitore è disponibile una procedura online, che comprende una serie di moduli da compilare, in russo (lingua riconosciuta contrattualmente) e la messa a disposizione di una serie di informazioni sulla società produttrice e sui prodotti proposti
- E' necessario che il soggetto proponente disponga di partita iva russa (persona giuridica locale), che può essere una società diretta emanazione dello stesso produttore oppure un intermediario/distributore locale
- Una volta completata la procedura di due diligence viene proposto un modello di contratto che regola le modalità operative della collaborazione

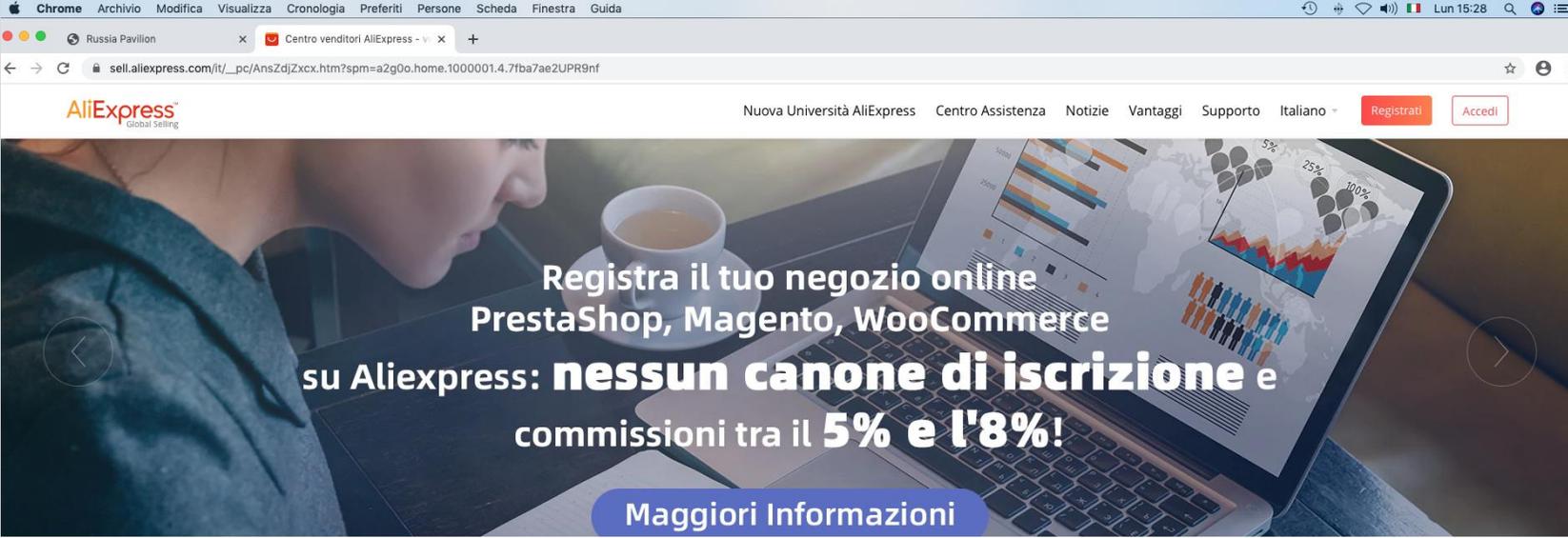
ALIBABA - ALIEXPRESS

- E' la versione russa del popolare Marketplace cinese, presente direttamente anche in Italia
- È presente in maniera significativa nel paese grazie alla joint venture con due colossi come Mail.ru e Megafon



ALIBABA - ALIEXPRESS

Il portale Aliexpress è inoltre presente dall' inizio 2019 anche in lingua italiana, dal quale è possibile effettuare la registrazione e inserire i propri prodotti per la vendita in tutti i mercati coperti (...e quindi anche in Russia)



Chrome Archivio Modifica Visualizza Cronologia Preferiti Persone Scheda Finestra Guida

Russia Pavilion Centro venditori AliExpress - X +

sell.aliexpress.com/it/_pc/AnsZdjZxcx.htm?spm=a2g0o.home.1000001.4.7fba7ae2UPR9nf

AliExpress™ Global Selling

Nuova Università AliExpress Centro Assistenza Notizie Vantaggi Supporto Italiano Registrati Accedi

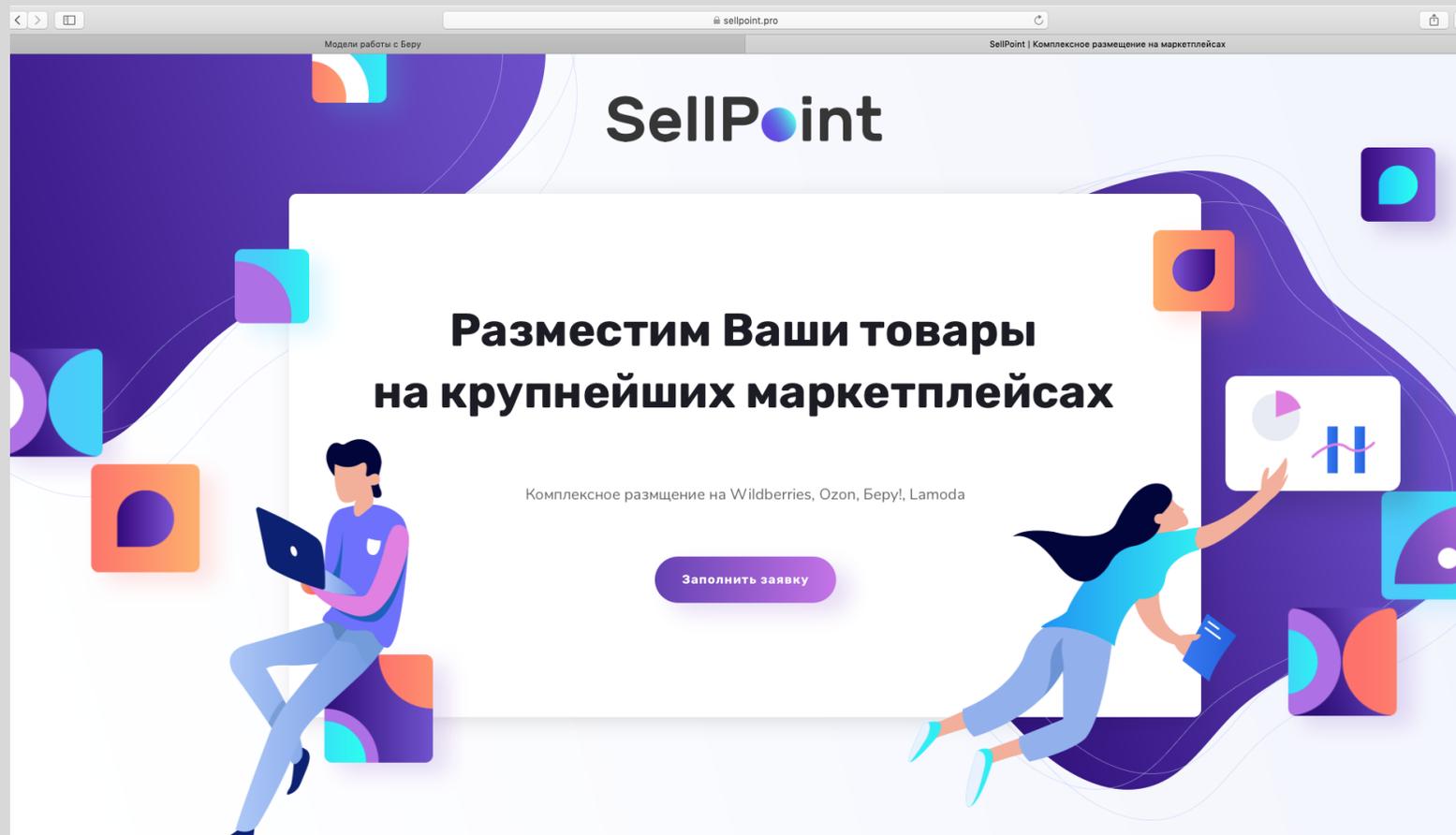
Registra il tuo negozio online
PrestaShop, Magento, WooCommerce
su Aliexpress: **nessun canone di iscrizione** e
commissioni tra il **5% e l'8%!**

Maggiori Informazioni

Anni di esperienza come piattaforma globale di vendita al consumatore

AliExpress è la piattaforma di vendita al dettaglio di Alibaba, con clienti attivi in tutto il mondo.

Aggregatori di II livello per marketplace SELLPOINT <https://sellpoint.pro>



Aggregatore di II livello per marketplace
SELLPOINT <https://sellpoint.pro>

- Viste le difficoltà da parte di una azienda europea per posizionare i propri prodotti direttamente su un marketplace russo (partita iva russa, pagamento in rubli, dogana, certificazione) esistono anche delle società locali che agiscono come facilitatore o aggregatore di prodotti nei confronti di diversi marketplace.
- Gestiscono direttamente il rapporto con la società produttrice europea per una certa quantità di prodotti e poi si occupano di fornire diversi marketplace, dietro pagamento di una commissione (lo standard è intorno al 12%)
- Possono gestire anche il tema dei pagamenti, dei trasporti e delle dogane.
- La presa di contatto può avvenire online, ma presuppone un approfondimento diretto e quindi, nella maggior parte dei casi, la conoscenza della lingua russa

Aggregatori di II livello per marketplace

SELLPOINT <https://sellpoint.pro>

Per fornitori stranieri SELLPOINT propone i seguenti step per accedere a marketplace russi

1. Fornitore invia un catalogo dei suoi prodotti pianificati per la vendita sui marketplace
2. Il dipartimento di analisi procede ad un'analisi preliminare di ogni prodotto, analizza i concorrenti e le nicchie di prodotto e determina anche i mercati più redditizi per la vendita
3. Negozano le condizioni e i dettagli della cooperazione, preparano e concludono un contratto di dell'agenzia
4. Concordano con fornitore i listini prezzi per i vostri prodotti, e si concorda l'ambito della prima consegna di prova
5. Il fornitore consegna le merci al confine della Federazione Russa a proprie spese.
- 6 Le merci vengono sdoganate da un'organizzazione terza a spese di fornitore. Il fornitore può trovare un broker doganale da solo o potranno fare SELLPOINT . Dopo il passaggio in dogana, la merce viene consegnata al magazzino di SELLPOINT.
7. Nel magazzino, SELLPOINT prepara le merci per la consegna ai marketplace: si imballa, si contrassegna, si fotografa, si compilano le schede dei prodotti, le specifiche, si consegna al magazzino del marketplace. Poi si analizza e si stimolano ulteriormente le vendite, si lavora con le recensioni.

Da decidere la modalità dei pagamenti a fornitore: conto vendita in priorità.

Aggregatori di II livello per marketplace

www.wbm24.ru

- Società di Mosca che propone soluzioni chiave a mano della vendita dei prodotti su vari marketplace principali WILDBERRIES, OZON, YANDEXMARKET

Per i FORNITORI STRANIERI PROPONE I SEGUENTI SERVIZI:

- WBM24 può essere l' importatore utilizzando la propria persona giuridica, concludendo un contratto di agenzia con un partner italiano (chiedendo 10-15% dal EXW che fatturano in Russia)
- Forniscono il proprio logo o marchio per la registrazione sul marketplace.
- Preparano le descrizioni dei prodotti e le foto per marketplace
- Determinano il numero di marketplace e la tipologia dei marketplace dove posizionare i prodotti
- Le merci sono immagazzinate presso WBM24 e la spediscono quando gli acquirenti la acquistano (disponibile per Ozon e BERU) o dal magazzino del marketplace.

Il calcolo del prezzo di un prodotto italiano su marketplace russo utilizzando un aggregatore come WBM24

- PREZZO EXW+IVA DOGANALE 20% + TASSE 5-10% + SPESE DI CONTABILITA 15-20% +COMMISSIONE AGENTE WBM24 10-15% + COMMISSIONE DEL MARKETPLACE 3-20% (incluso spese di logistica).
- Quindi partendo da un prezzo ex work di 100 il prezzo finale di acquisto da parte del cliente russo sarà vicino al doppio del prezzo originale

I marketplace specializzati per settore

ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

www.lamoda.ru

lamoda

Fatturato 2019 – 410 Mln Euro., opera in Russia, Bielorussia, Ucraina e Kazakistan.

Più di 1000 marchi di calzature e abbigliamento per uomo, donna e bambino in diverse categorie di prezzo, più di 2.000.000 di prodotti in totale e più di 1.5 milioni visitatori al giorno.

- Lamoda collabora direttamente con molti produttori comprando direttamente e poi fissando prezzi e sconti
- lavorano solo con venditori che hanno un marchio registrato per i prodotti e solo con persone giuridiche russe
- Hanno in proprietà un magazzino con una superficie di 40mila mq. situato nel villaggio di Bykovo, regione di Mosca.

I marketplace specializzati per settore

ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

KUPIVIP – www.kupivip.ru **KUPIVIP.RU**

- Fatturato 2019 – 24 mln. Euro
- Negozio on-line aperto nel 2008 come shopping club per acquisto di collezioni scontate dei marchi di lusso.
- Il loro Brandbook ha circa 1000 marchi famosi di alta fascia, molti di cui di origine italiana:
<https://www.kupivip.ru/brands>

Modello di business

- In genere acquistano direttamente le merci dai fornitori, poi decidono i prezzi ed i sconti
- Le merci si stoccano in magazzini a Mosca e Berlino.
- E' anche possibile per un fornitore posizionare direttamente i propri prodotti, ma al momento dell'ordine, vanno in un cestino separato
- In questi casi la logistica deve essere gestita direttamente dal fornitore

ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

- Esistono molti altri marketplace dedicati a questo settore, tra i quali:

<https://www.butik.ru/>

<https://www.asos.com/ru/>

<http://www.bonprix.ru/>

<http://www.names.ru/>

<http://www.nastygal.com/>

<http://www.net-a-porter.com/>

<http://www.farfetch.com/>

<http://www.stylebop.com/>

<http://www.shopbop.com/>

<http://www.theoutnet.com/>

I marketplace specializzati per settore

ARREDO E DESIGN

ABITANT – www.abitant.ru

ABITANT

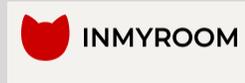
- Una piattaforma internazionale per ordinare mobili di design da fabbriche europee e spedirli ovunque nel mondo e anche in Russia, sono abbastanza bene integrati nel tessuto professionale e collaborano con designer interni russi, mostrano le foto delle loro realizzazioni con i mobili e accessori design.
- Il più grande catalogo online di mobili di design e articoli per interni oltre 3.000 fabbriche oltre 500.000 articoli (di cui 240.000 di origine italiana)

Modello di business

- Marketplace mette gli articoli sul sito senza i prezzi, poi quando il cliente è interessato il prezzo viene calcolato in maniera individuale con la logistica e sdoganamento e margini di ABITANT. Quando il cliente conferma l'ordine organizzano la consegna da porta a porta, facendo anche la logistica DDP.
- Modalità di accesso per aziende italiane
- Contattare direttamente ufficio acquisti a Mosca.

ARREDO E DESIGN

INMYROOM – www.inmyroom.ru



Marketplace che offre circa 80.000 prodotti da 260 produttori. Sul sito è presente anche il catalogo dei 20.000 professional designer e contractors che potrebbero progettare e realizzare il progetto.

Modello del business:

- Il Marketplace organizza la vendita a designer e client finali attraverso sito acquistando dai produttori locali e importatori russi.
- Brands: <https://www.inmyroom.ru/products/brands>

Modalita d`accesso

- Al momento lavorano solo con prodotti presenti sul magazzino del fornitore locale russo.

I marketplace specializzati per settore

PRODOTTI PER ANIMALI

PETSHOP.RU – www.petshop.ru



- Fatturato - 60 Mln Euro
- E' il più grande negozio on-line dei prodotti per animali, la cui gamma comprende sia cibo di alta qualità che un'ampia selezione di vestiti, giocattoli, accessori e molto altro.

Modello di business:

- Combinazione di negozi fisici e on-line con acquisto e stoccaggio dei prodotti da loro magazzino di proprietà. Si occupano anche della organizzazione della spedizione

Modalità di accesso:

- Contattare direttamente ufficio acquisti, per verificare la possibilità di essere inseriti nella lista fornitori.

I marketplace specializzati per settore

COSMETICI

L'ETUAL- www.letu.ru

La più grande azienda distributore di profumeria e cosmetici in Russia, che ha sia negozio-online sia rete dei negozi fisici.

Modello di business:

- Acquisto diretto dei prodotti e stoccaggio dei prodotti nel loro magazzino.
- Organizzando anche la spedizione degli ordini

Modalità d'accesso:

- Contattare direttamente ufficio acquisti, per verificare la possibilità di essere inseriti nella lista fornitori.

I marketplace specializzati per settore

E MOLTI ALTRI.....

- ARTICOLI PER CAMPEGGIO E BRICOLAGE <https://sport-marafon.ru>;
<https://www.kant.ru>, <https://adventurica.ru>,
- CALZATURE <https://www.rendez-vous.ru/>
- COSMETICI <https://kosmetika-proff.ru>
- GIOCATTOLI <https://www.toy.ru>, <https://eurotoy.ru>
- PRODOTTI PER IL GIARDINO <https://on.pleer.ru/>, <https://san09.ru/>,
<https://www.planetsad.ru/>, <https://msk.shopsad.ru/>
- PRODOTTI PER L' INFANZIA <https://www.dochkisinochki.ru/>
- <https://www.akusherstvo.ru/>

I Marketplace russi B2B

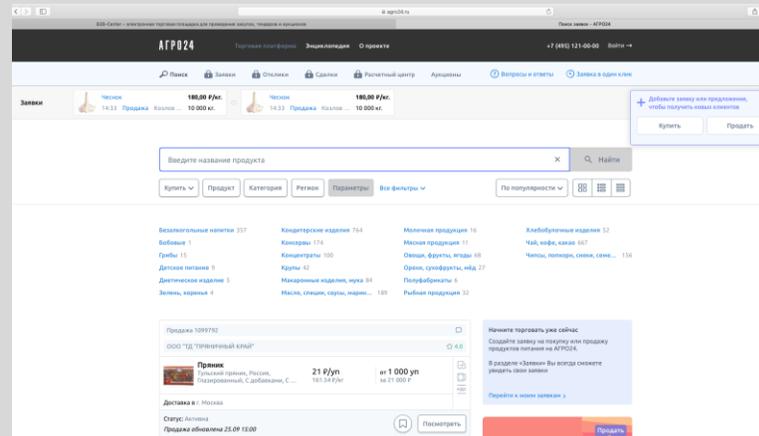
- Esistono anche diversi Marketplace russi che si occupano di business to business
- Considerate le caratteristiche del commercio via internet e dei prodotti B2B in genere si configurano come vetrine internet di prodotti che poi vengono fisicamente venduti da un distributore o da un importatore locale
- Sono spesso utili per individuare quali possono essere i distributori del proprio settore nelle diverse aree del paese

I Marketplace russi B2B: un paio di esempi interessanti

B2B CENTER

www.b2b-center.ru

- E' un aggregatore di II livello che integra circa 30 Marketplace B2B russi.
- Offre prodotti ed impianti nei settori energia, petrolchimico, metallurgico, meccanico, edilizia, etc.
- Opera come una piattaforma che sovrintende anche alla organizzazione e realizzazione di tender, con l'obiettivo di mettere in contatto richiesta e offerta
- L'accesso al portale prevede un meccanismo di registrazione e il pagamento di una fee mensile che permette la visibilità della propria vetrina prodotti e la consultazione delle richieste

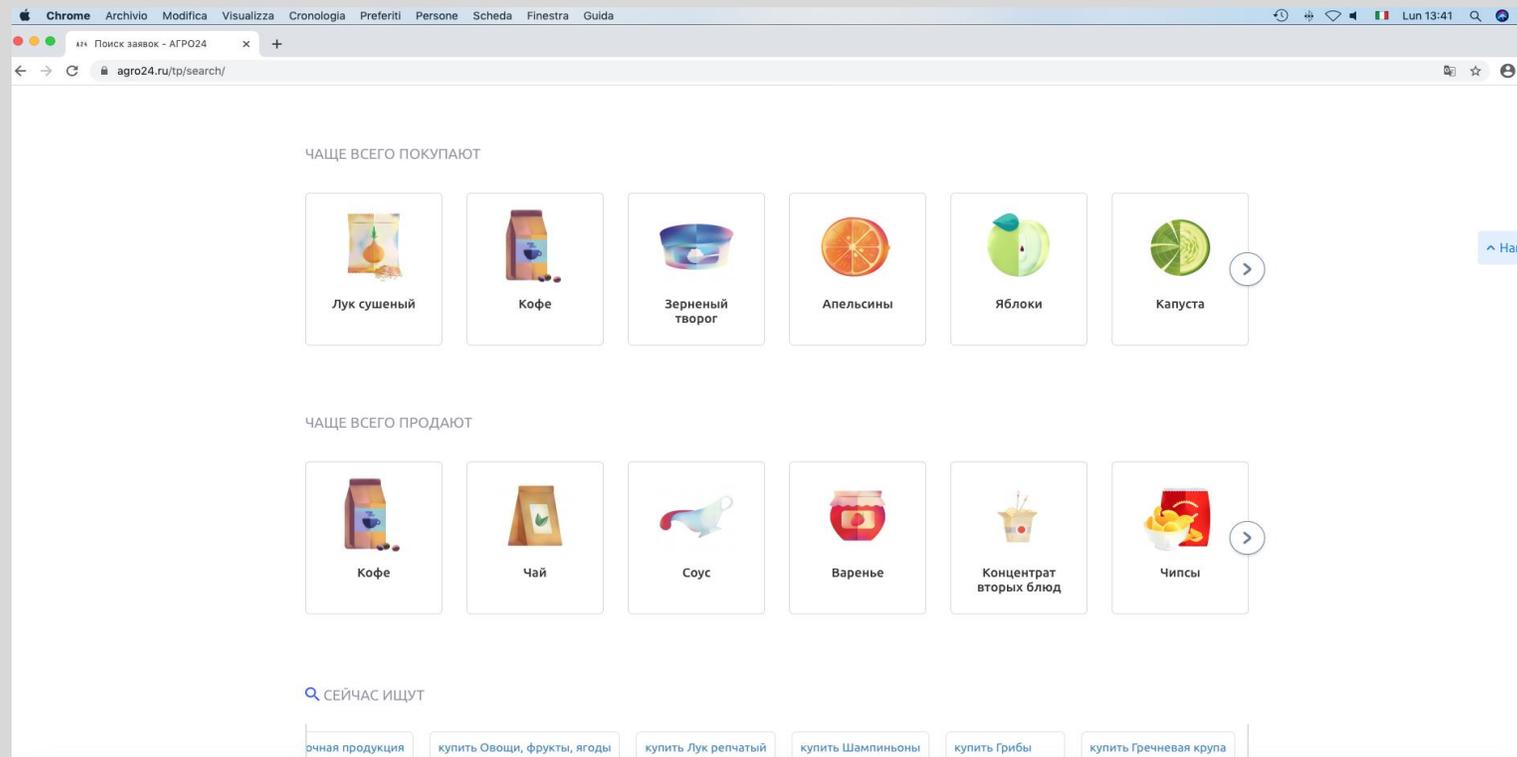


I Marketplace russi B2B: un paio di esempi interessanti

AGRO24

www.agro24.ru

E' un Marketplace del settore alimentare rivolto esclusivamente alla clientela professionale HORECA della Federazione Russa e dei mercati limitrofi



I Marketplace russi B2B: un paio di esempi interessanti

AGRO24.RU

- Nel sistema è possibile promuovere i propri prodotti, ottenere indicazioni sull' andamento dei prezzi, lanciare offerte e promozioni per stock di prodotti
- Il portale, oltre a un catalogo dettagliato, fornisce inoltre una valutazione del produttore, una garanzia della tracciabilità, della qualità e dell' origine dei prodotti
- Il portale prevede inoltre un sistema di finanziamento della catena di fornitura e di garanzia dei pagamenti