

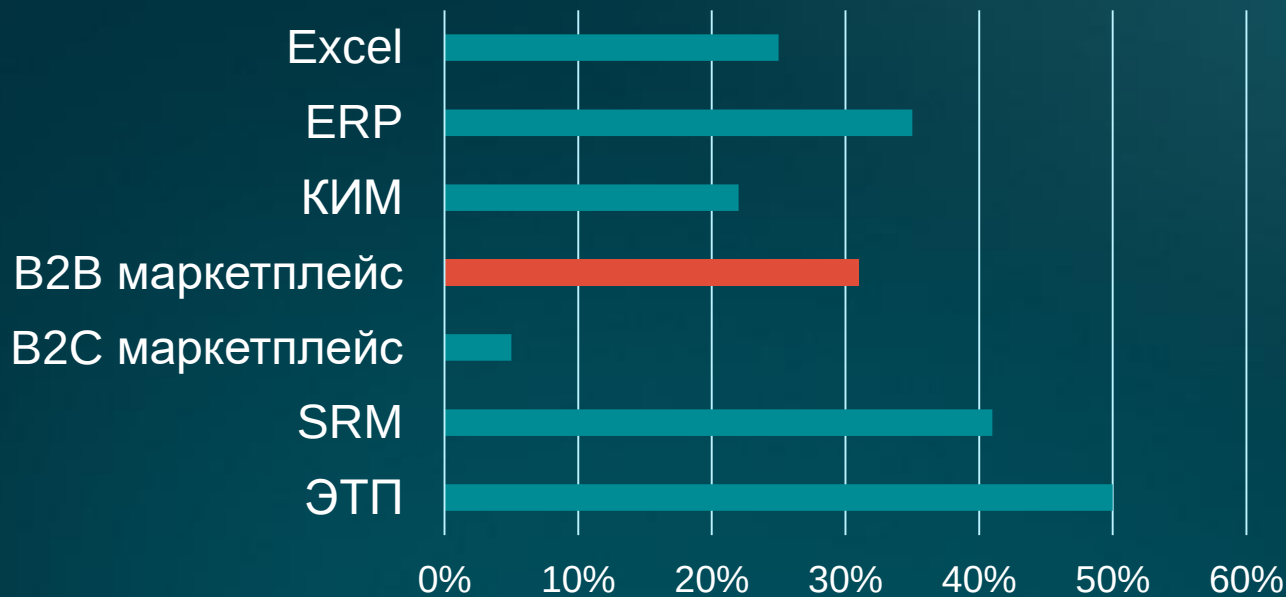
Маркетплейсы закупок:

Мифы и реальность

СИБУР

Abstract graphic element consisting of several overlapping, glowing blue and green light trails or arcs, creating a sense of motion and depth, located in the bottom right corner of the slide.

Какие ИТ-инструменты используются в закупках:





Юлия Иванова

Руководитель программ по
цифровизации закупок

Цифровой СИБУР

СИБУР

СИБУР – нефтехимическая компания глобального масштаба

№1

В СНГ и
Восточной Европе

> 5 тысяч
клиентов

Предприятий
крупного, среднего
и малого бизнеса

9 млн
тонн

Нефтехимической
продукции выпущено
по итогам 2024 года

ТОП-5

Мировых лидеров
по капитальным
вложениям
в нефтехимию



Не всё маркетплейс, что так называется

- **Маркетплейс**
- **Корпоративный интернет-магазин**
- **Каталог**

Не всё маркетплейс, что так называется

- **Маркетплейс** – поставщик, который обеспечивает конкурентные закупки
- **Корпоративный интернет-магазин** – ИТ-платформа - витрина
- **Каталог** – оцифрованные прайс-листы выбранного поставщика

Выбор решения зависит от целей и задач

Готовность к использованию

Маркетплейс уже готов, можно закупать

Готовность к использованию

Маркетплейс **НЕ** готов
для конкретного заказчика.

Необходима:

- проработка процесса
- доработки форм заказа
- мэпинг справочников



Номенклатура и справочники

Через маркетплейс можно закупать нескладируемую номенклатуру или агрегировать под общим кодом группы товаров.

Номенклатура и справочники

ДА. Через маркетплейс можно закупать нескладируемую номенклатуру или агрегировать под общим кодом группы товаров.
Это проще и удобно маркетплейсам

НО: Может закупаться **складируемая** номенклатура с настройкой авто-кодирования позиции в справочнике заказчика

Настройка справочника зависит от внутренних процессов заказчика

Различия маркетплейсов

Все маркетплейсы одинаковые и различаются только интерфейсом

Различия маркетплейсов

НЕТ. Все разные и различаются:

- Спецификой работы по направлениям
- Базой поставщиков и конкуренцией
- Процентом покрытия по вашим номенклатурам
- Наличием логистических центров
- Опытном интеграции с ERP
- Гибкостью внутренних процессов и доработок

Формируйте критерии выбора маркетплейса

Стоимость маркетплейса

**Компания-заказчик пользуется маркетплейсом
бесплатно**

Стоимость маркетплейса

Компания-заказчик пользуется маркетплейсом бесплатно

ДА. НО:

- Маркетплейс берет комиссию с вашего поставщика, что может отразиться на цене вашего товара.
- Маркетплейс может брать агентское вознаграждение с компании-заказчика

Как выбрать:



Как выбрать:

1. Проработать цели и задачи – зачем, какую проблему решаем?
2. Проработать концепцию - как это будет работать в процессе?
3. Определить номенклатуры, которые будут закупаться
4. Вовлечь кат.менеджеров – амбассадоров
5. Сформировать критерии оценки
6. Выбрать маркетплейс или несколько. Провести пилот
7. Выбрать лучший по критериям



Юлия Иванова

Руководитель программ по цифровизации
закупок Цифрового СИБУРа



СИБУР