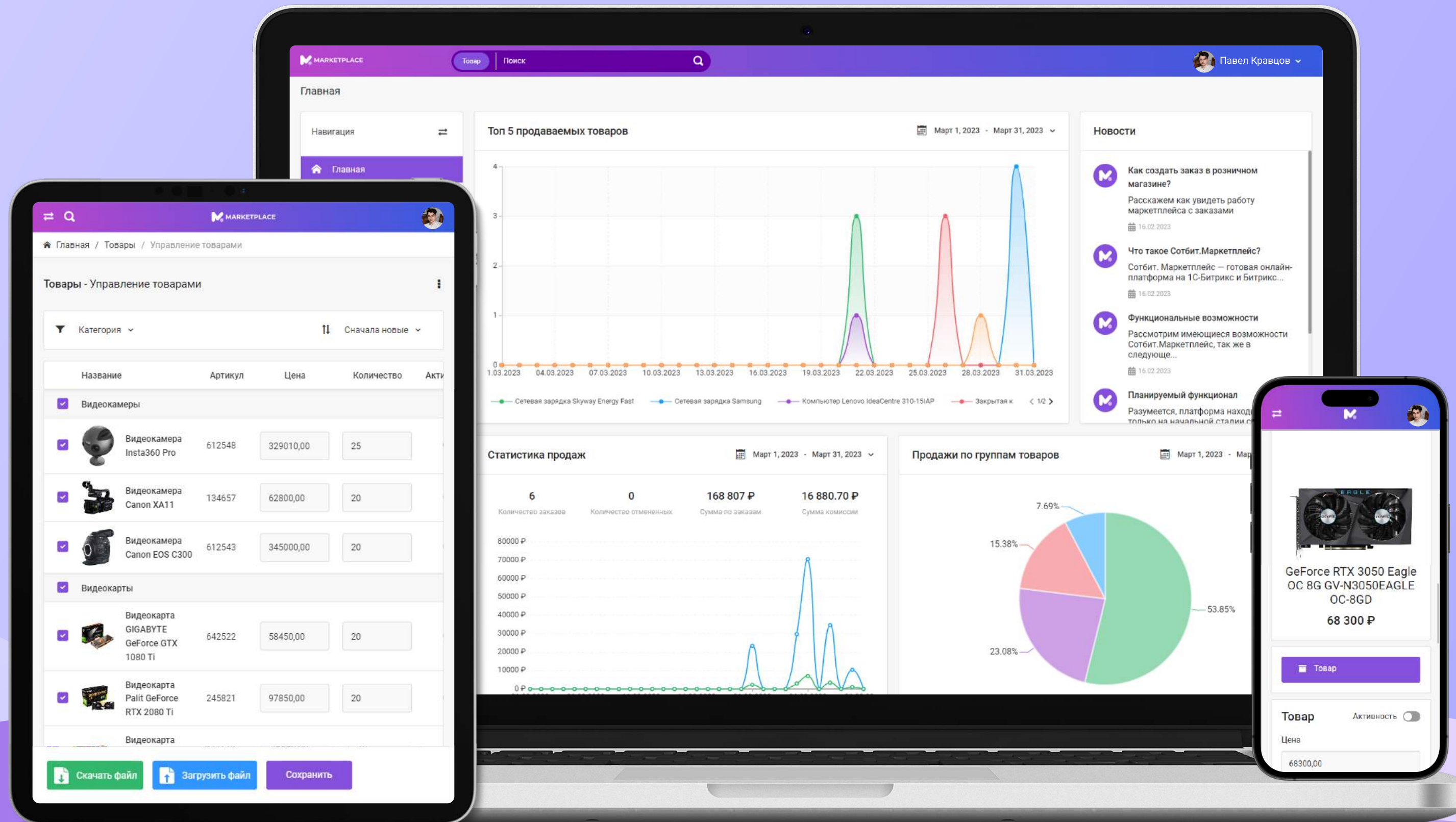


Сотбит: Маркетплейс — личный кабинет поставщика на платформе 1С-Битрикс и Битрикс24





Производители

Повысьте свою долю на рынке.



Дистрибьюторы

Эффективно используйте партнёрскую сеть.



Крупные компании

Запустите внутренний маркетплейс для собственных сотрудников.



Лояльность покупателей

Маркетплейс помогает клиентам сравнить доступные предложения и найти самый выгодный товар среди поставщиков.



Повышение трафика

Более 60% онлайн-продаж происходит через маркетплейсы, поэтому они, как правило, находятся выше в поисковой выдаче, чем рядовые интернет-магазины.



Привлечение поставщиков

Далеко не все продавцы в особенности мелкие могут позволить себе собственную e-commerce платформу. Вы можете предоставить им удобную площадку для размещения товаров и получать за это прибыль.



Развитие отношений с партнёрами

За счёт привлечения новых поставщиков в Ваш маркетплейс, вы получаете отличный инструмент для формирования партнёрской сети.



Выход в онлайн

Активно развивающимся компаниям становится тесно в рамках оффлайна. Запуск маркетплейса — отличная точка роста для уверенного перехода в онлайн формат.



Продвижение своего продукта

Развивая популярность своего Маркетплейса, Вы получаете платформу для эффективного продвижения Ваших товаров и услуг.



CMS система №1

Битрикс самая популярная ecommerce система на постсоветском пространстве с долей рынка около 60%.



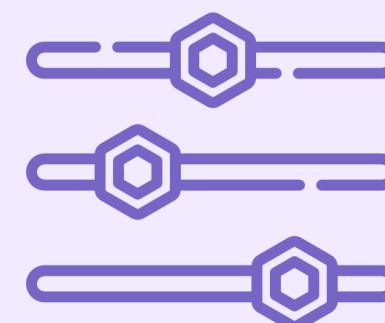
Партнерская сеть

Административный интерфейс CMS системы интуитивно понятен даже начинающему менеджеру.



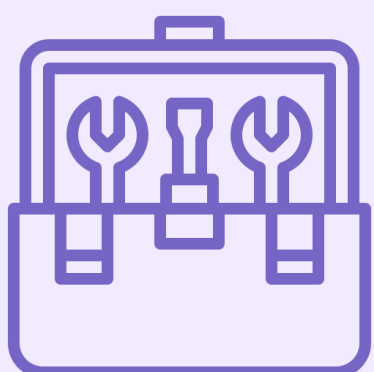
Понятный пользовательский интерфейс

CSM 1С-Битрикс обладает всеми инструментами для продвижения продаж: аналитика, SEO, маркетинг и прочее.



Гибкость в настройках

Партнерская сеть 1С-Битрикс насчитывает более 10000 партнеров. Это предоставляет возможность широкого выбора подрядчиков для внедрения e-commerce проектов.



Инструменты продаж

Платформа очень гибка как в настройке для пользователя, так и в разработке для программиста.



Информационная поддержка

1С-Битрикс осуществляет полную информационную поддержку своих продуктов. Благодаря этому порог вхождения намного ниже аналогов.

Почему Битрикс24?

Битрикс24 – CRM-система №1 в России. При этом Битрикс24 больше, чем просто CRM, – это полноценный корпоративный портал для организации работы всей компании. На данный момент в Битрикс24 зарегистрировано более 10 миллионов компаний.

1

Сотбит.Маркетплейс работает на базе коробочной версии Битрикс24. Она включает в себя все необходимые инструменты для организации работы менеджеров и автоматизации системы продаж.

2

Задачи и проекты

Онлайн-офис

Конструктор сайтов

Bitrix
24[⌚]

CRM

Контакт-центр



Аналог облачной версии

Получите практически все возможности облачного сервиса и преимущества коробочной версии в одном флаконе.



Увеличение продаж

Битрикс24 автоматизирует все процессы в отделе продаж и выстраивает эффективную работу менеджеров с клиентами.



Единая база клиентов

Благодаря собранной информации о клиентах легче определить их потребности и выбрать стратегию работы с каждым сегментом



Интеграция с 1С

Получайте в CRM актуальные данные по сотрудникам, товарным остаткам и ценам "свежего" прайс-листа.



Контакт-центр

Менеджеры обрабатывают все сообщения и звонки в едином приложении. CRM фиксирует все коммуникации и связывает их с контактами и компаниями



Автоматизация процессов

Благодаря собранной информации о клиентах легче определить их потребности и выбрать стратегию работы с каждым сегментом



Контроль над отчётностью

Отчёты помогут руководителю оценивать качество работы менеджеров, прогнозировать рентабельность и выявлять критичные места.



Контакт-центр

CRM хранит максимально подробную информацию о сделке: стадии и процесс перехода по ним, атрибуты, участники и их роль в принятии решения, прогнозы успешности, ответственные менеджеры

Функциональность

07 / 41

✓ Регистрация поставщиков 1

✓ Модерация поставщиков 2

✓ Личный профиль пользователя 3

✓ Главная страница с новостями 4

✓ Графики продаж 5

✓ Работа с товарами 6

✓ Модерация товаров 7

✓ Массовое редактирование товаров 8

✓ Управление заказами 9

✓ Импорт товаров с файла 10

✓ Работа с отзывами 11

✓ Режимы работы: FBO, FBS, DBS 12

✓ Склады и ПВЗ 13

✓ Комиссии Маркетплейса 14

✓ Финансовые отчеты 15

✓ Уведомления для пользователя 16

✓ Управление финансами 17

✓ Техническая поддержка поставщиков 18

✓ Адаптивность под мобильные устройства 19



Авторизация Регистрация

Войти в аккаунт
Укажите ваши данные

Запомнить [Забыли пароль?](#)

Войти

Авторизация **Регистрация**

Создать аккаунт
Укажите ваши данные

Зарегистрироваться

Для начала работы с маркетплейсом поставщик должен пройти 2 этапа регистрации:

Создание аккаунта с указанием данных для авторизации

1

Регистрация партнёра

2

Возможности:



Настраиваемая форма регистрации партнёра



Модерация заявок на регистрацию



Защита от автоматической регистрации

Личный профиль пользователя

У каждого продавца имеется свой профиль пользователя, в котором он может указать или изменить персональные данные и информацию об организации. Личный профиль пользователя состоит из следующих элементов:

The image shows a user profile form with two main sections. The left section, titled 'Профиль партнера', contains fields for 'Тип плательщика*' (Юридическое лицо), 'ИНН*' (5008040124555), 'Название организации*' (ООО «НИКС Компьютерный Супермаркет»), 'Телефон*' (+7(495)974-33-335), and 'E-mail' (pavelkravcov@mail.com). The right section, titled 'Личные данные', contains fields for 'Имя:' (Павел), 'E-Mail:*' (pavelkravcov@mail.com), 'Новый пароль:' (masked with dots), 'Подтверждение пароля:' (masked with dots), and 'Аватар:' (with a 'Выберите файл' button). A callout box labeled '1' points to the 'Профиль партнера' section, and another callout box labeled '2' points to the 'Личные данные' section. Both sections have a 'Сохранить' button at the bottom right.

Профиль партнера

Тип плательщика*

Юридическое лицо

ИНН*

5008040124555

Название организации*

ООО «НИКС Компьютерный Супермаркет»

Телефон*

+7(495)974-33-335

E-mail

pavelkravcov@mail.com

Сохранить

Личные данные

Имя:

Павел

E-Mail:*

pavelkravcov@mail.com

Новый пароль:

.....

Пароль должен быть не менее 6 символов длиной.

Подтверждение пароля:

Подтверждение пароля

Аватар:

Выберите файл

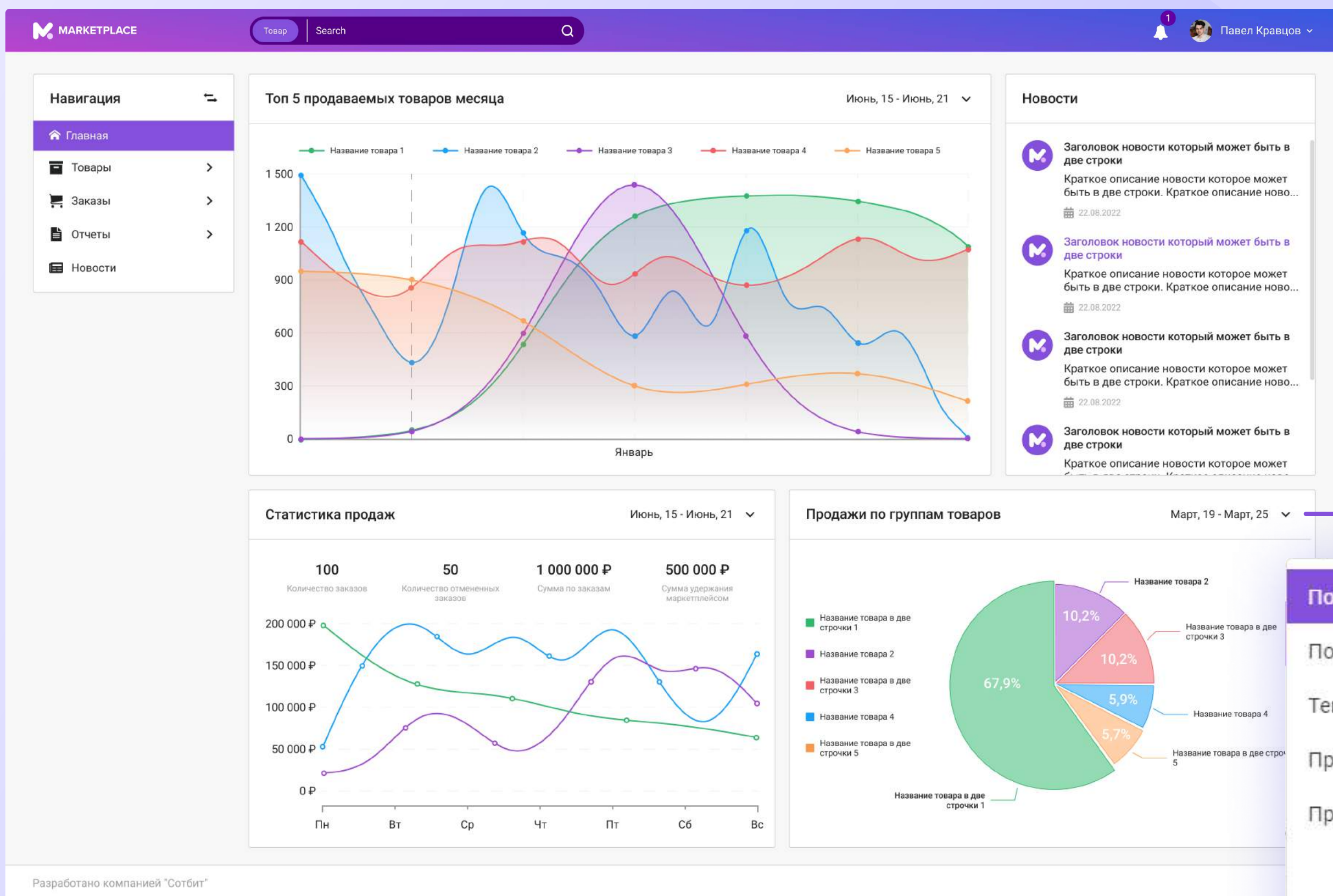
Сохранить

Данные профиля партнёра 1

Личные данные поставщика 2

Главная страница

Главная страница маркетплейса представляет собой рабочий стол, с помощью которого продавец отслеживает важные статистические показатели и метрики продаж по динамическим графикам, а также актуальные новости.



Возможности:

- Отслеживание показателей продаж по графикам
- Построение графиков за любой период времени
- Лента новостей

Последние 7 дней

Последние 30 дней

Текущий месяц

Прошлый месяц

Произвольный

Февраль 2023							Март 2023						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
30	31	1	2	3	4	5	27	28	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19	13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26	20	21	22	23	24	25	26
27	28	1	2	3	4	5	27	28	29	30	31	1	2
6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9

19.03.2023 - 25.03.2023

Отмена Применить

Добавление товаров

Раздел

Товар

Добавить товар в раздел: Бытовая техника > Кухонные плиты

Название товара *

Введите название

Добавить фото товара

Главная

Галерея

Перетащите сюда файлы или кликните для выбора

Значение свойства

Выберите значение

Добавить значение

Значение свойства *

Введите значение

Значение свойства

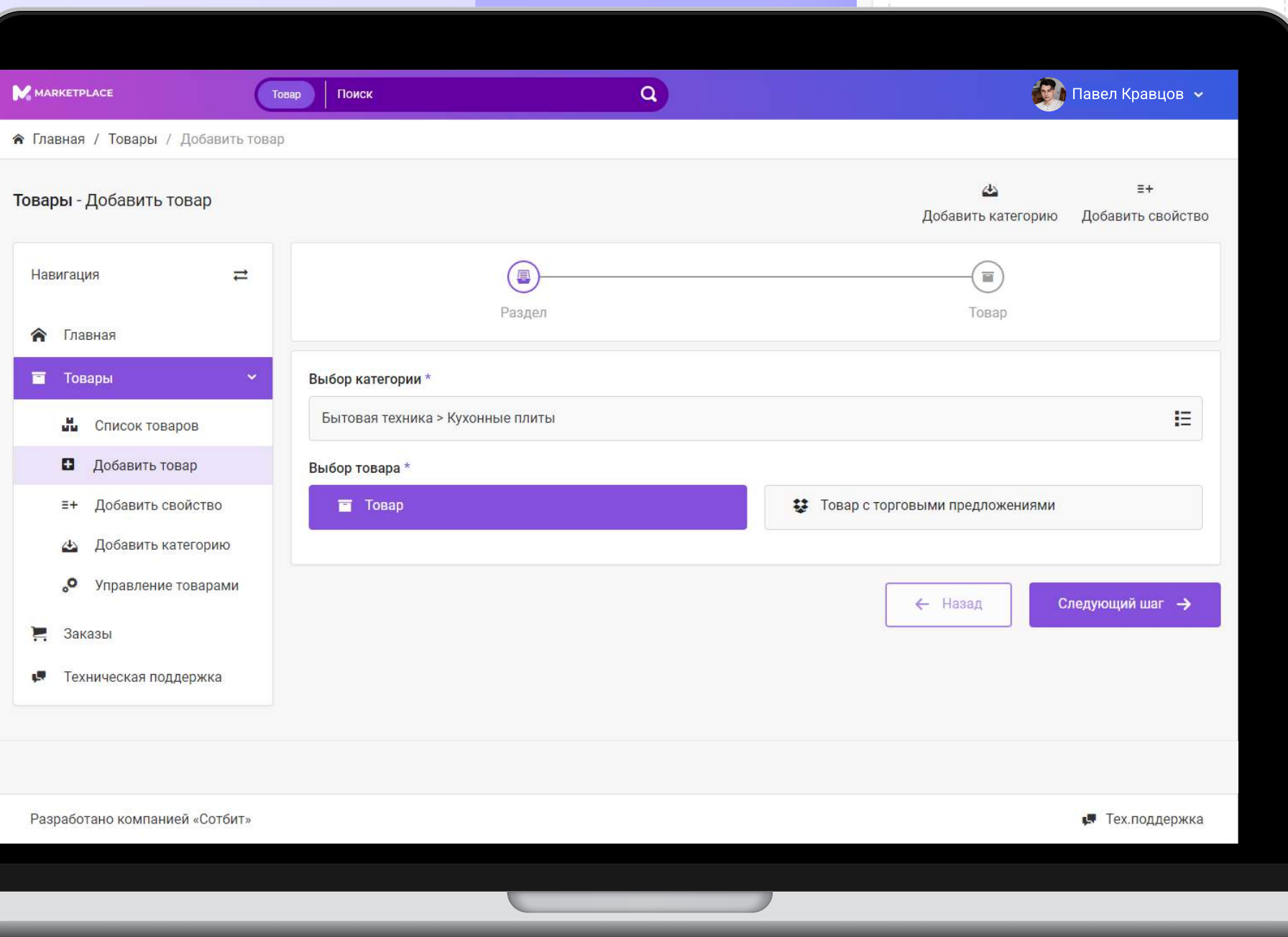
Введите значение

Значение свойства

Введите значение

Назад

Добавить товар



Добавляемые товары закрепляются за поставщиком. Таким образом, при наличии одинаковых товаров от разных партнеров товары отображаются для покупателей как отдельные позиции. Процесс добавления товара состоит из двух шагов:

1. Выбор раздела каталога и типа товара (простой или с торговыми предложениями)

2. Заполнение информации о товаре (фотографии, описание, свойства)

Возможности:



Добавление товаров с торговыми предложениями



Привязка перечня свойств к разделу каталога



Модерация товаров



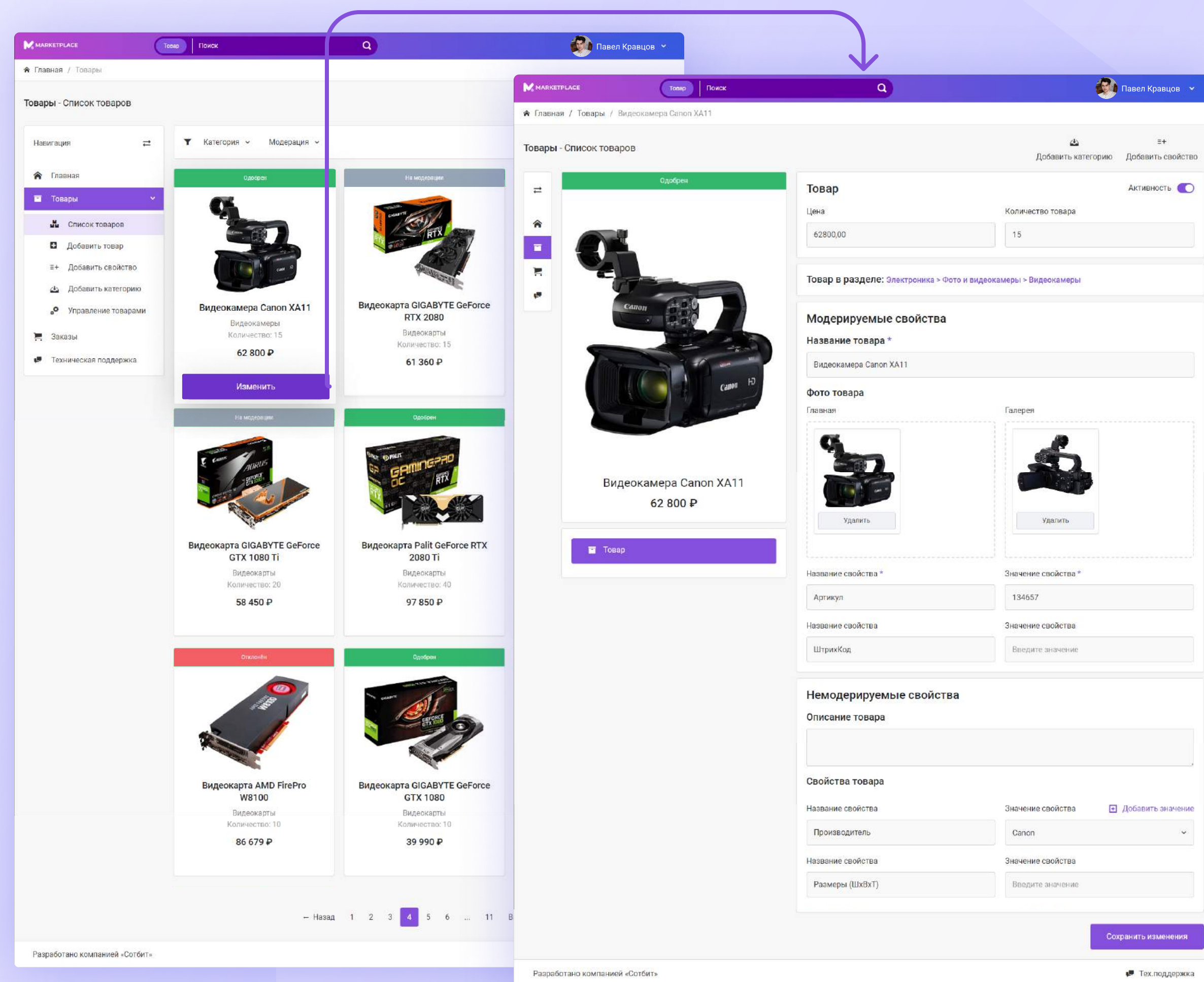
Добавление значений для списочных свойств



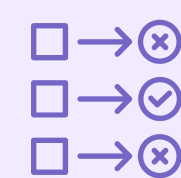
Загрузка файлов с помощью технологии drag'n'drop

Вывод списка товаров

Добавленные товары отображаются в разделе «Список товаров», в котором продавец может ознакомиться со статусом их модерации, изменить свойства, цену, количество, активность, а также добавить торговые предложения.



Возможности:



Отображение статуса модерации



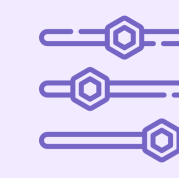
Изменение информации о товарах



Добавление торговых предложений



Модерация изменений свойств товаров



Умный фильтр для быстрой навигации

Добавление свойств и категорий

При необходимости вендор может сделать запрос на добавление новых товарных свойств и категорий.

The image displays two screenshots of a marketplace admin interface. The top screenshot shows the 'Добавить категорию' (Add category) form. It includes a navigation sidebar on the left with options like 'Главная', 'Товары', 'Список товаров', 'Добавить товар', 'Добавить свойство', 'Добавить категорию', 'Управление товарами', 'Заказы', and 'Техническая поддержка'. The main form has fields for 'Название категории *' (Category name) and 'Выбор категории *' (Category selection). The bottom screenshot shows the 'Добавить свойство' (Add property) form. It includes the same navigation sidebar. The main form has fields for 'Название свойства *' (Property name), 'Выбор категории *' (Category selection), and 'Тип свойства *' (Property type). It also features a list of values for the property and a checkbox for 'Свойство множественное' (Multiple property).

Возможности:



Привязка свойств и категорий к разделу каталога



Выбор типа свойств: число, строка, список



Добавление множественных списочных свойств



Модерация свойств и категорий

Управление товарами

Для экономии времени продавец может воспользоваться возможностью массового обновления информации по товарам. Сделать это можно как в самом маркетплейсе, так и через excel-файл.

The screenshot displays a marketplace management interface. On the left is a navigation sidebar with options like 'Главная', 'Товары', 'Список товаров', 'Добавить товар', 'Добавить свойство', 'Добавить категорию', 'Управление товарами', 'Импорт товаров', 'Заказы', and 'Техническая поддержка'. The main area shows a table of goods with columns for 'Название', 'Артикул', 'Цена', 'Количество', and 'Активность'. The table lists various video cards and keyboards. To the right of the table are buttons for 'Скачать файл' and 'Загрузить файл', with a 'Сохранить' button below them. A 'Загрузить файл' dialog is open, showing a file icon and a 'Удалить' button. A 'Загрузить' button is at the bottom right of the dialog. A confirmation message 'Изменения сохранены' with a green checkmark is shown at the bottom.

Название	Артикул	Цена	Количество	Активность
Видеокарты				
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080 TI	642522	58450,00	20	Off
Видеокарта Palit GeForce RTX 2080 TI	245821	97850,00	20	Off
Видеокарта GIGABYTE GeForce RTX 2080	642251	61360,00	20	On
Видеокарта AMD FirePro W8100	648214	86679,00	20	On
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080	633214	39990,00	20	On
Клавиатуры				
Клавиатура Apple Magic Keyboard White Bluetooth	684414	5999,00	20	On
Клавиатура A4Tech B314 Black USB	302145	4780,00	10	On
Клавиатура Razer Tartarus Black USB	302541	7989,00	30	On

Загрузка товаров из excel

Для быстрой загрузки большого числа товарных позиций поставщикам доступна возможность импорта товаров из excel-файла. Для загрузки продавцы могут использовать как готовый шаблон из Сотбит: Маркетплейс, так и добавить собственный шаблон.

Товары - Импорт товаров

Название	Дата создания	Последний импорт	Файл
import.xlsx	30.03.2023 12:10:37	30.03.2023 12:10:43	import.xlsx
Холодильники LG	20.03.2023 10:37:42	20.03.2023 14:31:17	import_template.xlsx
Холодильники	20.03.2023 10:28:11	20.03.2023 10:28:18	import_template.xlsx

Общие настройки

Файл: *
products_2023-03-30_12-49-31.xlsx

Архив с изображениями:
Выберите файл

Поддерживается формат: csv, xls,xlsx. Максимальный размер: 10 MB

Поддерживается формат: tar, gz, zip. Максимальный размер: 150 MB

Название: *
products_2023-03-30_12-49-31.xlsx

Дополнительные настройки

Разделитель файлов: /

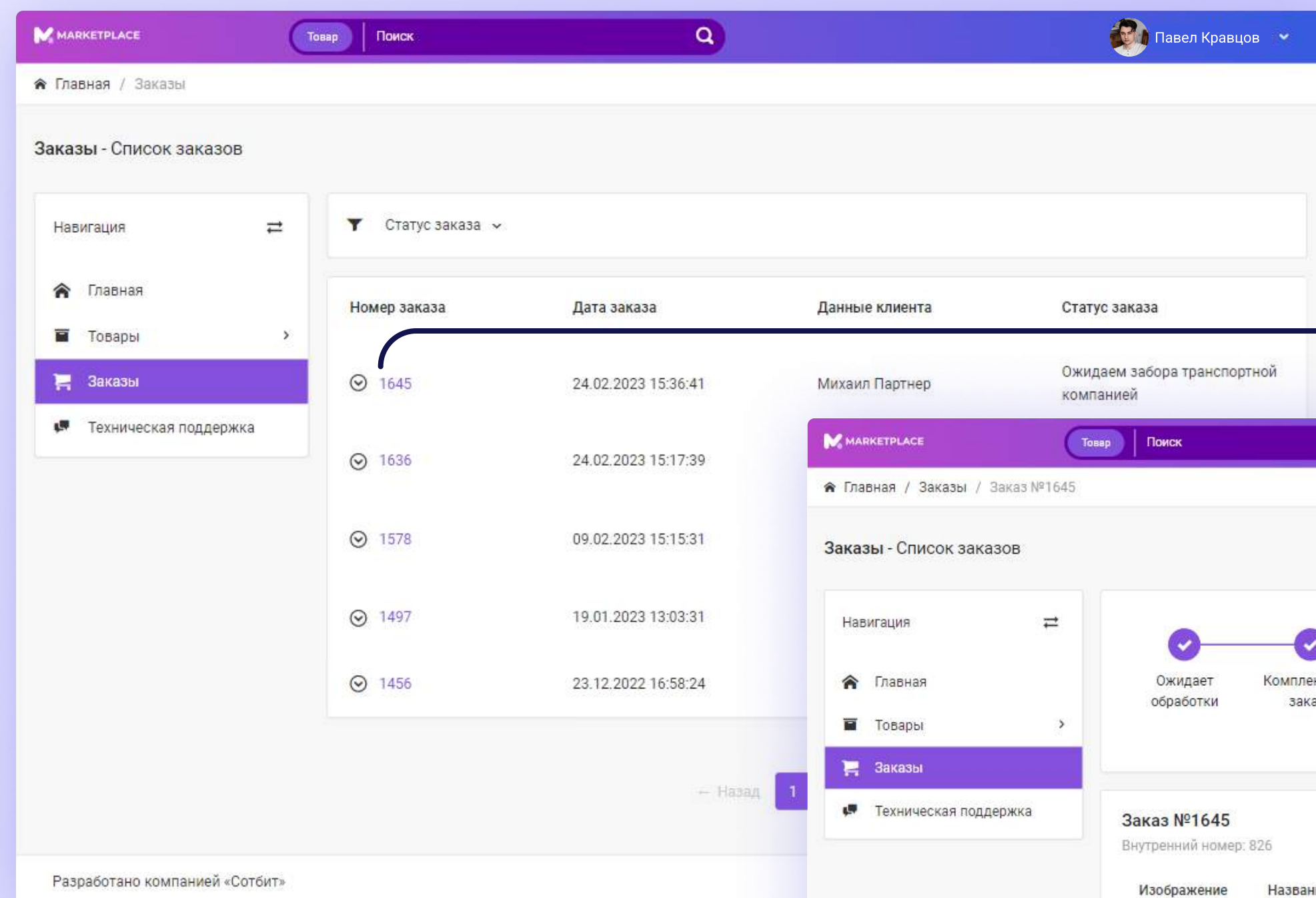
Разделитель категорий: /

Заголовок	Поле товара	Пример импортированного значения
NAME	NAME (Название товара)	Сетевая зарядка Samsung
VENDOR_CODE	VENDOR_CODE (Артикул)	302154
QUANTITY	QUANTITY (Количество товара)	40
PRICE	PRICE (Цена товара)	2665
ACTIVE	Выберите поле товара	Y

Продавцы могут просматривать отзывы на свои товары, оставленные клиентами через публичную часть Маркетплейса, и давать на них ответ в личном кабинете поставщика.

The screenshot displays a marketplace interface for managing reviews. At the top, there is a navigation bar with the 'MARKETPLACE' logo, a search bar, and a user profile for 'Павел Кравцов'. Below this, the main content area is titled 'Главная - Отзывы покупателей'. A sidebar on the left provides navigation options: 'Товары' (selected), 'Список товаров', 'Добавить товар', 'Добавить свойство', 'Добавить категорию', 'Модерация', 'Управление товарами', 'Импорт товаров', 'Заказы', 'Логистика', 'Аналитика', and 'Техническая поддержка'. The main area shows a list of reviews for the product 'Day Hiker Pinnacle 31L Backpack'. The first review is from 'Ирина Аксимова' dated 20.10.2023, with a 5-star rating. The review text is: 'Прочный, в том году брали такой же, только с рисунком, после интенсивной носки в школу как новый, но ребенку захотелось без рисунков, поэтому заказали новый'. The review lists 'Достоинства:' and 'Недостатки:' as 'Нет'. Below the review is a response from the seller: 'Здравствуйте! Благодарим Вас за отзыв! Носите с удовольствием! Будем рады увидеть Вас снова в числе наших покупателей!'. The second review is identical but includes a response form with a text input field and an 'Отправить' button.

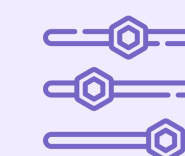
Продавец может отслеживать информацию по всем заказам на его товары: дата оформления, контактные данные клиента, данные для доставки и статус отгрузки.



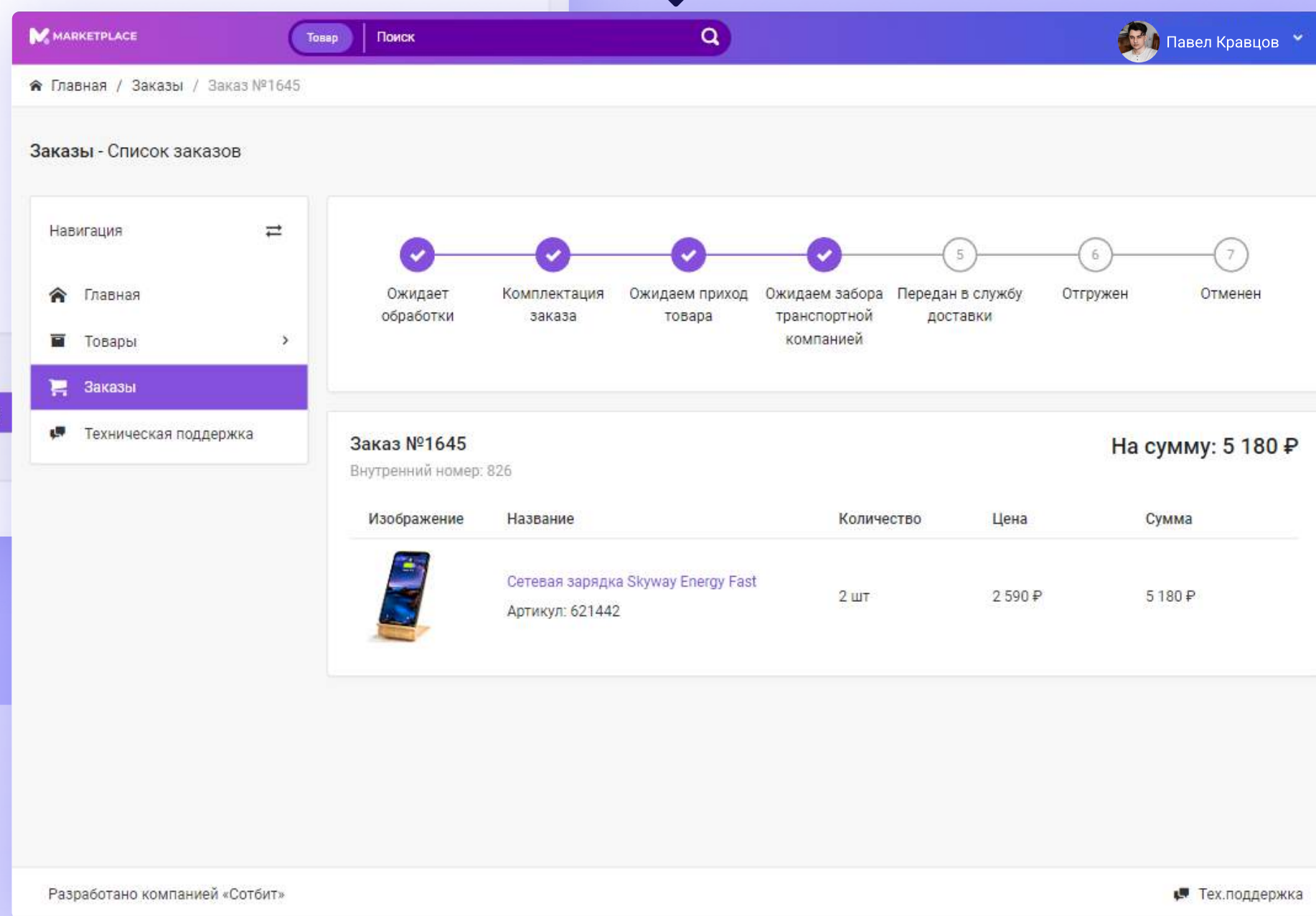
Возможности:



Управление статусами отгрузки



Фильтр по статусу заказа



Решение предоставляет поставщикам различные варианты работы со складами и способы доставки:

FBO

Fulfillment by Operator

Поставщики передают товары на склад Маркетплейса, а площадка отвечает за все операции, связанные с обработкой заказов, сборкой, доставкой и возвратами.

FBS

Fulfillment by Seller

В данной модели продавцы хранят товары на личном складе, сами упаковывают и передают их в центры сортировки для доставки конечному пользователю.

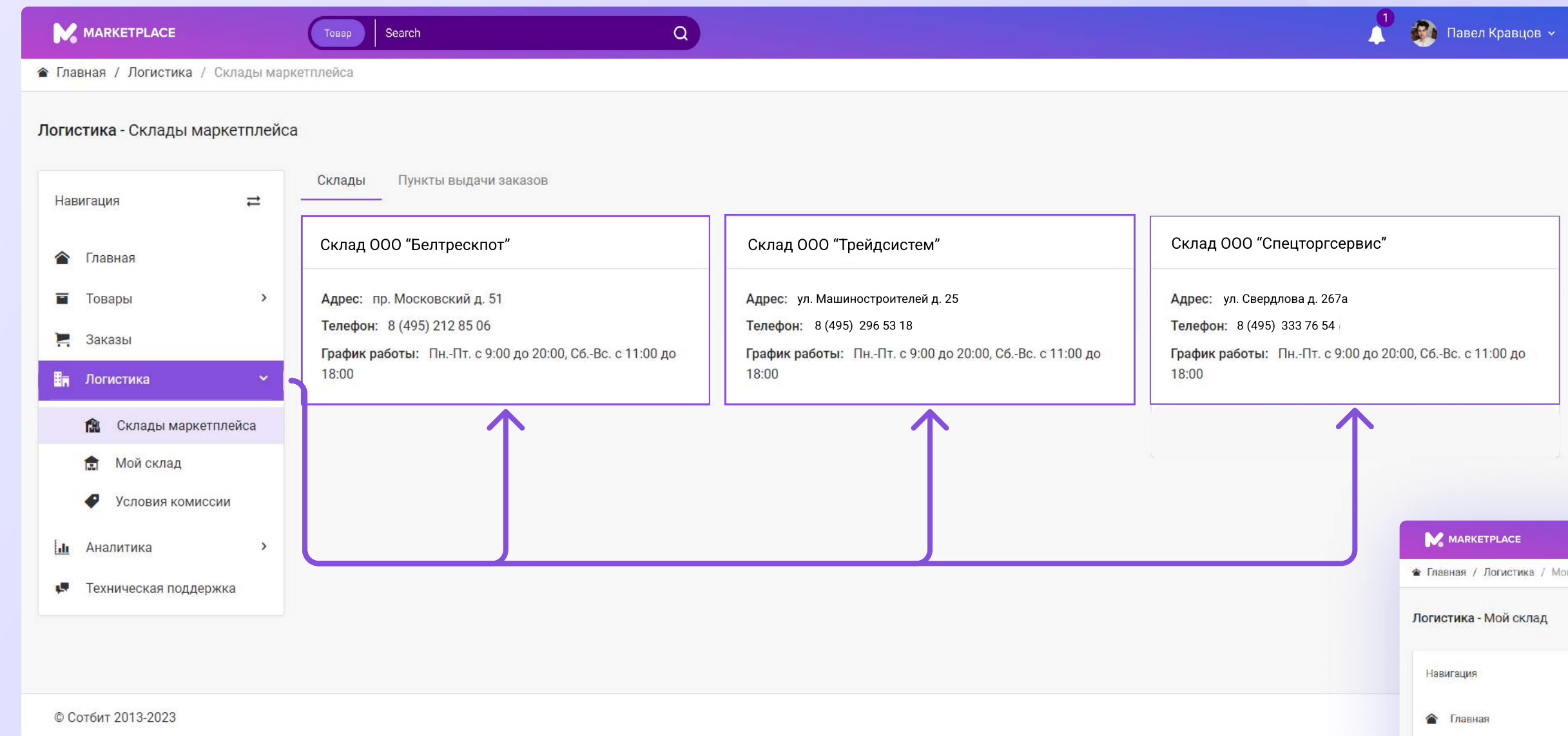
DBS

Delivery by Seller

Модель работы подразумевает, что поставщики хранят товары на личных складах, своими силами упаковывают и отправляют их покупателям.

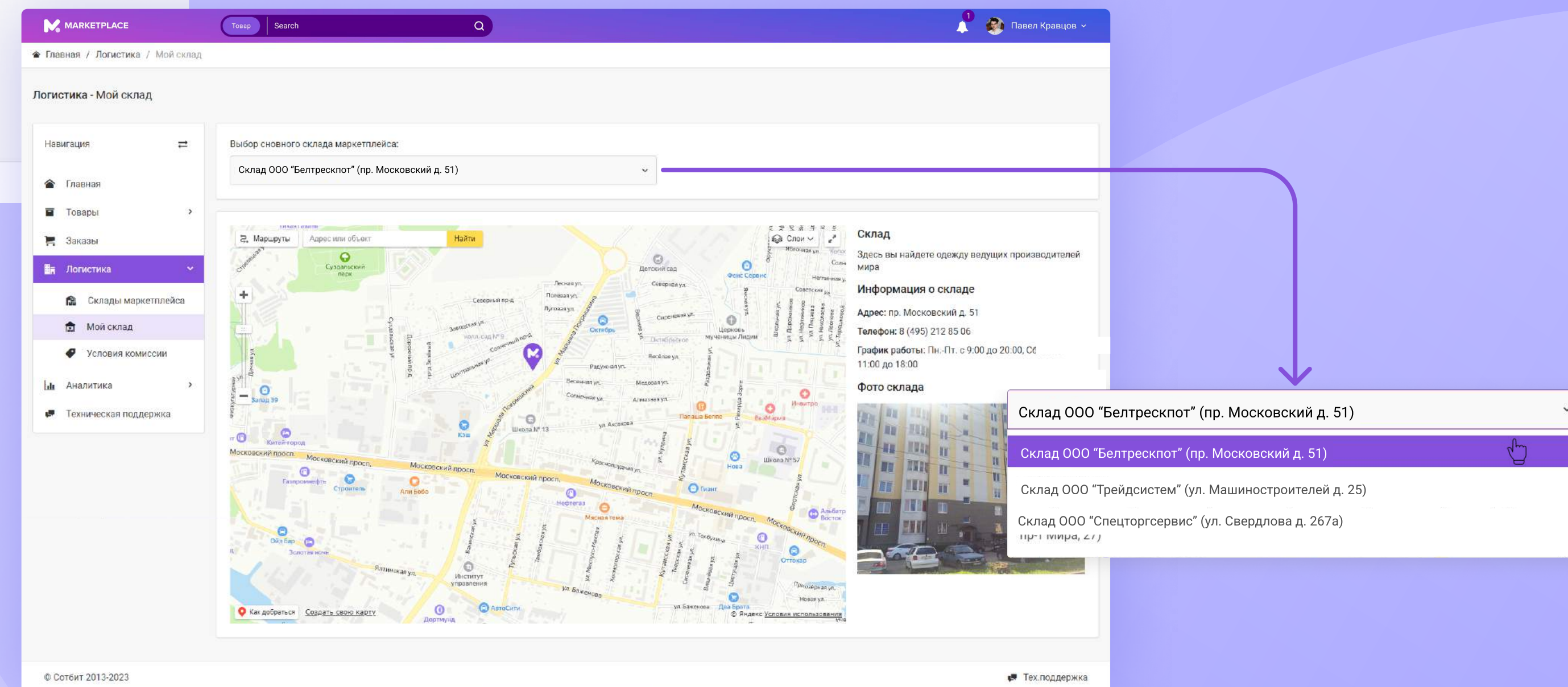
Склады Маркетплейса

Доступны в режимах FBO, FBS и DBS.



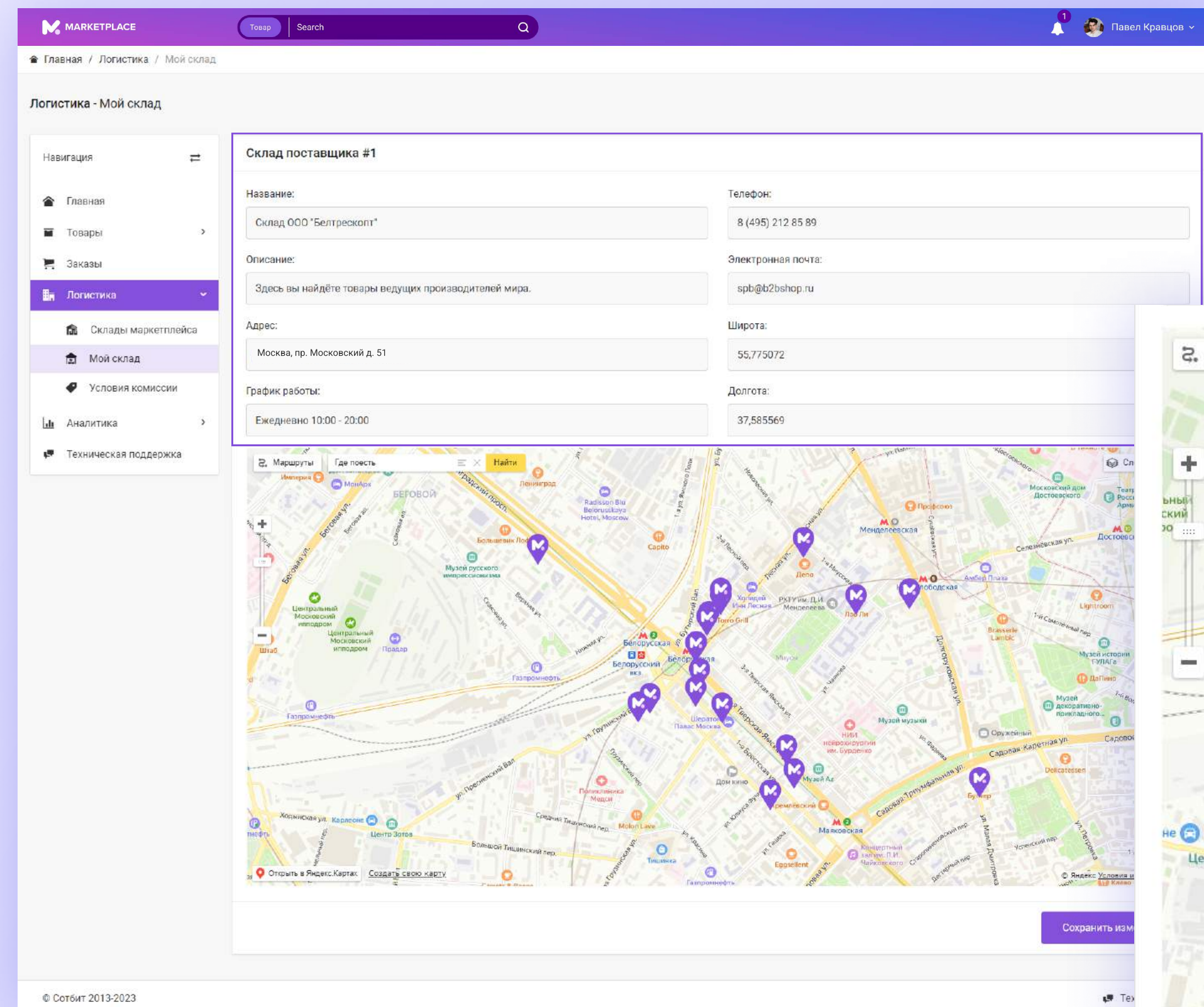
Функционал предоставляет поставщикам справочную информацию о всех складах и пунктах выдачи заказов Маркетплейса, что существенно упрощает процесс доставки товаров на склад или получение обратно бракованных товаров при возврате.

Для удобства отслеживания остатков продукции в режиме FBO за поставщиком закрепляется конкретный склад, а также имеется возможность выбрать основной.

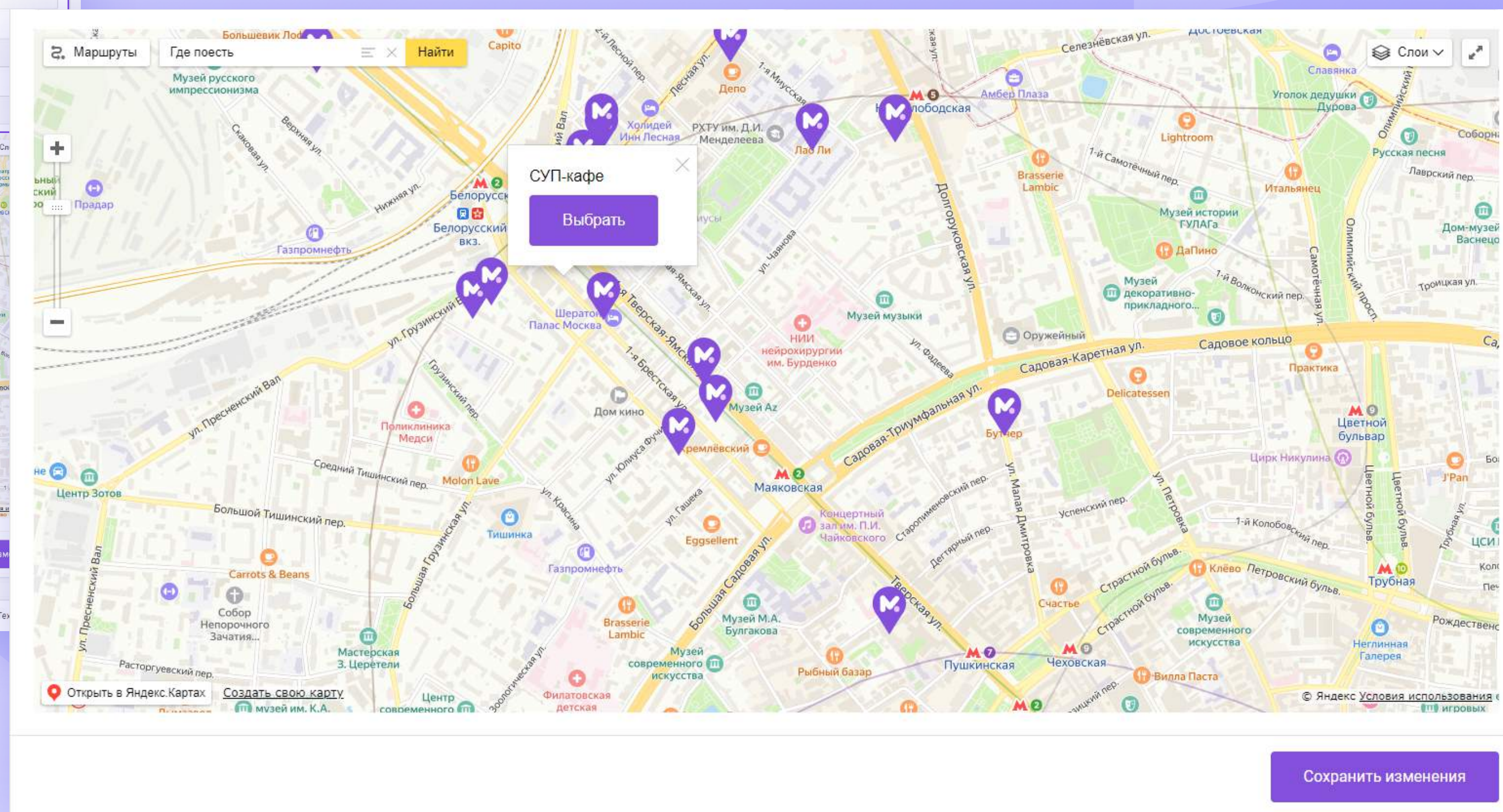


Собственный склад

Доступны в режимах FBS и DBS.



Данные режимы работы подразумевают наличие своего персонального склада у каждого поставщика, поскольку они сами отвечают за хранение всей продукции. Склады создаются автоматически при первичной регистрации либо при включении переключении режимов.

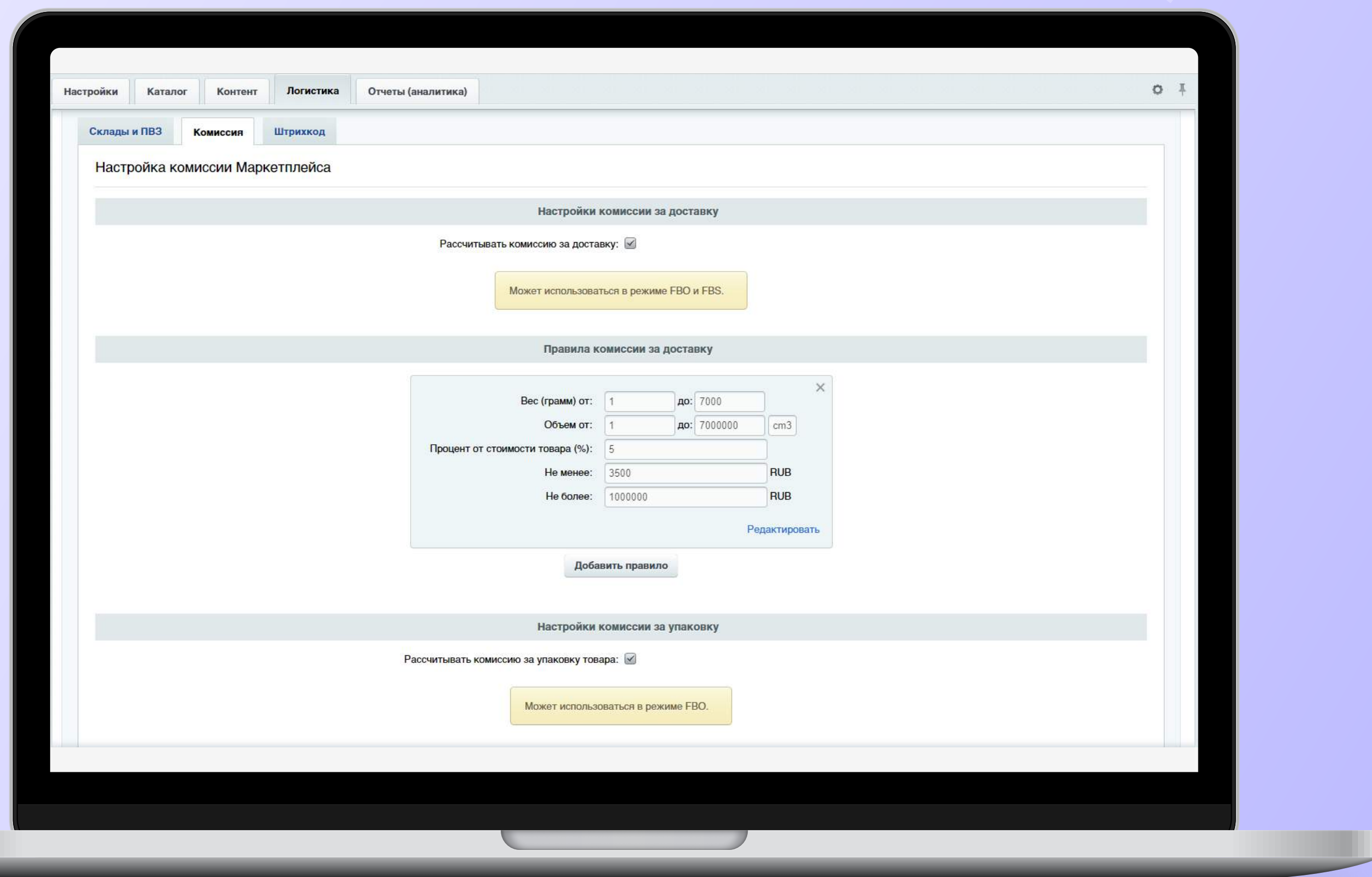


Для удобства определения местоположения добавлена интеграция с Яндекс.Картами. При выборе точки на карте в карточку товара автоматически подставляются широта и долгота.

УСЛОВИЯ КОМИССИИ

Маркетплейс может взимать с поставщиков плату за хранение и доставку товаров. Процент комиссии рассчитывается исходя из габаритов товаров, а также администратор портала может задавать минимальное и максимальное значения.

Процент комиссии рассчитывается исходя из габаритов товаров, также администратор портала также может задавать минимальное и максимальное значения.



FBO

В режиме FBO рассчитываются две комиссии: за доставку и упаковку

FBS

В режиме FBS рассчитывается комиссия за доставку

DBS

Комиссии не рассчитываются поскольку за хранение, упаковку и доставку товара отвечает сам поставщик.

Штрихкоды

Для удобства поставщиков и покупателей при работе с оформленными товарами добавлены уникальные штрихкоды, включение которых настраивается через административную часть.

Для повышения качества трекинга поставщики могут просматривать увеличенный штриход и отправлять его на печать.

The screenshot shows the MARKETPLACE interface. At the top, there is a navigation bar with the logo, a search bar, and a user profile for Павел Кравцов. Below the navigation bar, the breadcrumb trail reads: Главная / Заказы / Заказ №191. The main content area is titled "Заказы - Список заказов" and features a progress indicator with six steps: 1. Ожидает обработки (checked), 2. Комплектование, 3. Приемка, 4. Приемка и забор транспортной компанией, 5. Передан в службу доставки, and 6. Отгружен. A modal window titled "Штрих код" is overlaid on the progress indicator, displaying a large barcode with the number 9 783923 1075 17 below it. The modal also contains "Назад" and "Печать" buttons. In the background, a table lists items for "Заказ №191" (Internal number: 49). The table has columns for "Изображение", "Название", "Количество", "Цена", and "Сумма".

Изображение	Название	Количество	Цена	Сумма
	Сетевая зарядка Skyway Артикул: 621442	9 шт	2 590 Р	23 310 Р
	Сетевая зарядка Samsung Артикул: 302154	11 шт	2 605 Р	28 655 Р

Доступны в режиме FBS.

Трек-номер

23 / 41

По аналогии со штрихкодами в разделе «Заказы» внедрены трек-номера. Данный функционал позволяет клиентам и поставщикам отслеживать статусы заказов по данным из логистических компаний.

The screenshot displays the MARKETPLACE interface. At the top, there is a navigation bar with the MARKETPLACE logo, a search bar, and a user profile for Павел Кравцов. Below the navigation bar, the breadcrumb trail shows: Главная / Заказы / Заказ №191. The main content area is titled "Заказы - Список заказов" and features a progress bar with six stages: 1. Ожидает обработки (checked), 2. Комплектация заказа, 3. Ожидаем приход товара, 4. Ожидаем забора транспортной компанией, 5. Передан в службу доставки, and 6. Отгружен. A modal window titled "Штрих код" is open, showing a tracking number input field with the value "9783923107517" and buttons for "Назад" and "Сохранить". Below the progress bar, the order details for "Заказ №191" are shown, including the internal number "49" and a total amount of "На сумму: 51 965 ₽". A table lists the items in the order:

Изображение	Название	Количество	Цена	Сумма
	Сетевая зарядка Skyway Energy Fast Артикул: 621442	9 шт	2 590 ₽	23 310 ₽
	Сетевая зарядка Samsung Артикул: 302154	11 шт	2 605 ₽	28 655 ₽

At the bottom of the order details, there is a section for "Личные данные".

Доступны в режиме DBS.

Аналитика

Личный кабинет поставщика позволяет анализировать данные по заказам и продажам. Отчеты помогают грамотно спланировать ценообразование и поставки товара, вовремя убрать неходововые товары и пополнить запас лидеров продаж.

Инструменты аналитики Сотбит: Маркетплейс:

Статистика заказов

1

Анализ продаж товаров

2

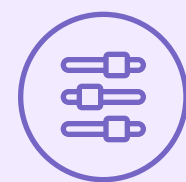
Воронка продаж

3

Возможности:



Выбор любого отчетного периода



Фильтры по статусам заказов и категориям товаров



Загрузка отчетов в excel



Статистика заказов

Платформа позволяет отслеживать статистику заказов, оформленных покупателями, за отчетный период. Он может быть как заданным определенно (неделя, месяц, квартал), так и произвольным.

Поставщик видит оформленные за это время заказы, их сумму и статус, данные по отгрузке, оплате и отмене.

The screenshot shows the 'MARKETPLACE' dashboard with a navigation menu on the left and a main content area. A calendar pop-up is open, showing the month of May 2023. The main content area displays a table of order statistics for the period from May 1, 2023, to May 31, 2023. The table has columns for 'Дата', 'Сумма по заказу', 'Статус заказа', 'Отгружен заказ', 'Оплата заказа', and 'Итого'. The data is as follows:

Дата	Сумма по заказу	Статус заказа	Отгружен заказ	Оплата заказа	Итого
14.06.2023	101 350 Р		1	2	0
Заказ #85 Внутренний номер: 46	61 360 Р	Принят, ожидается оплата	Нет	Да	Нет
Заказ #81 Внутренний номер: 45	39 990 Р	Принят, ожидается оплата	Да	Да	Нет
12.06.2023	4 800 Р		1	1	0

Анализ продаж товаров

26 / 41

Сотбит: Маркетплейс дает возможность собирать статистику по товарным позициям: продавец устанавливает отчетный период и получает информацию по продажам товаров в заданный временной отрезок.

Итоговые данные группируются по категориям: количество проданных и отмененных товаров, общая сумма продаж со скидкой и без нее.

MARKETPLACE

Товар Search

Павел Кравцов

Главная / Заказано товаров

Заказано товаров

Скачать отчет

Категория

Май 16, 2023 - Июнь 16, 2023

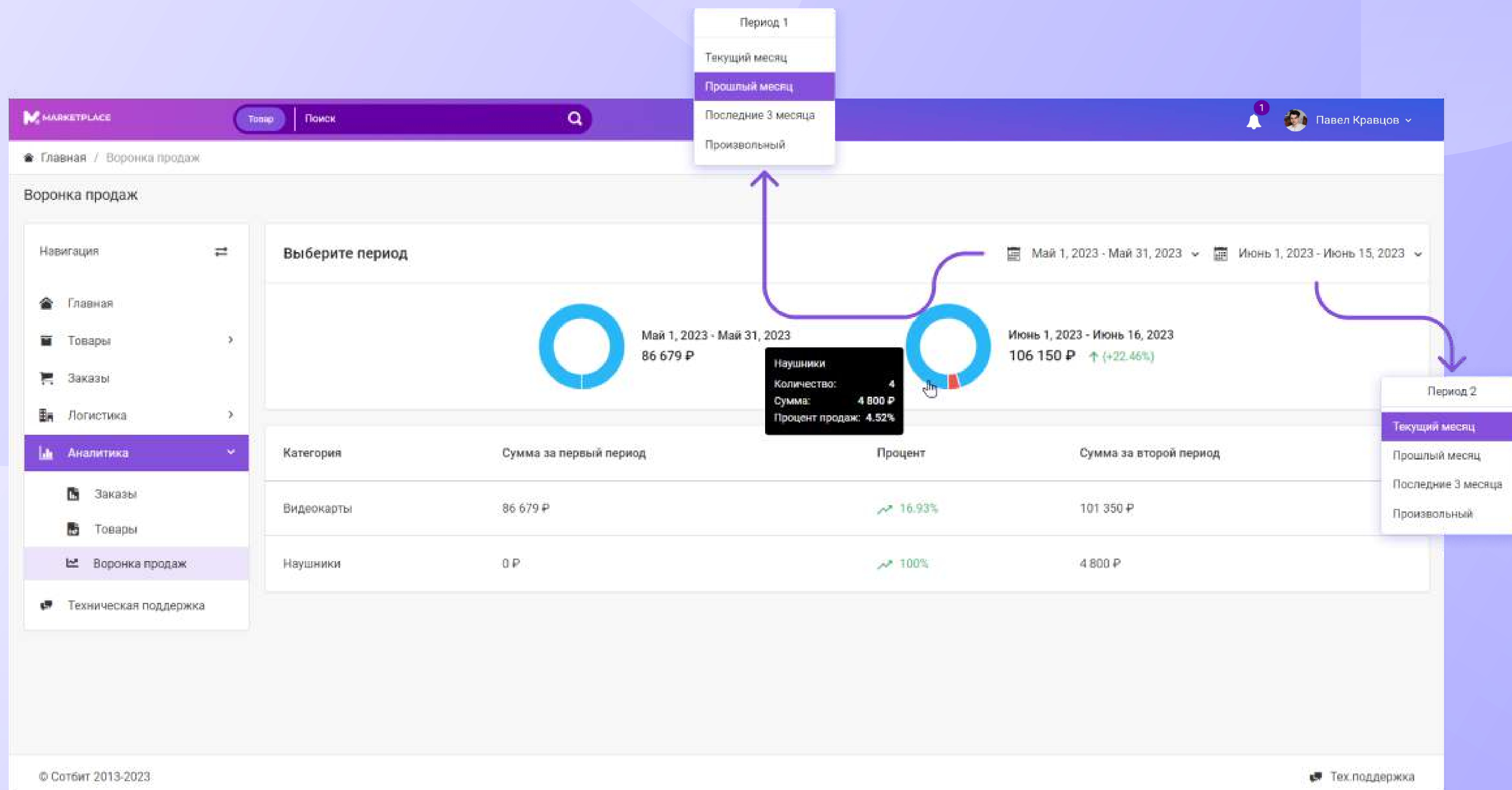
Категория	Продано товаров	Отменено товаров	Сумма продажи со скидкой	Сумма продажи без скидки
Видеокарты	2	0	101 350 Р	101 350 Р
Видеокарта GIGABYTE GeForce GTX 1080 Артикул: 633214	1	0	39 990 Р	39 990 Р
Видеокарта GIGABYTE GeForce RTX 2080 Артикул: 642251	1	0	61 360 Р	61 360 Р
Наушники	4	0	4 800 Р	4 800 Р

© Сотбит 2013-2023

Тех.поддержка

Воронка продаж

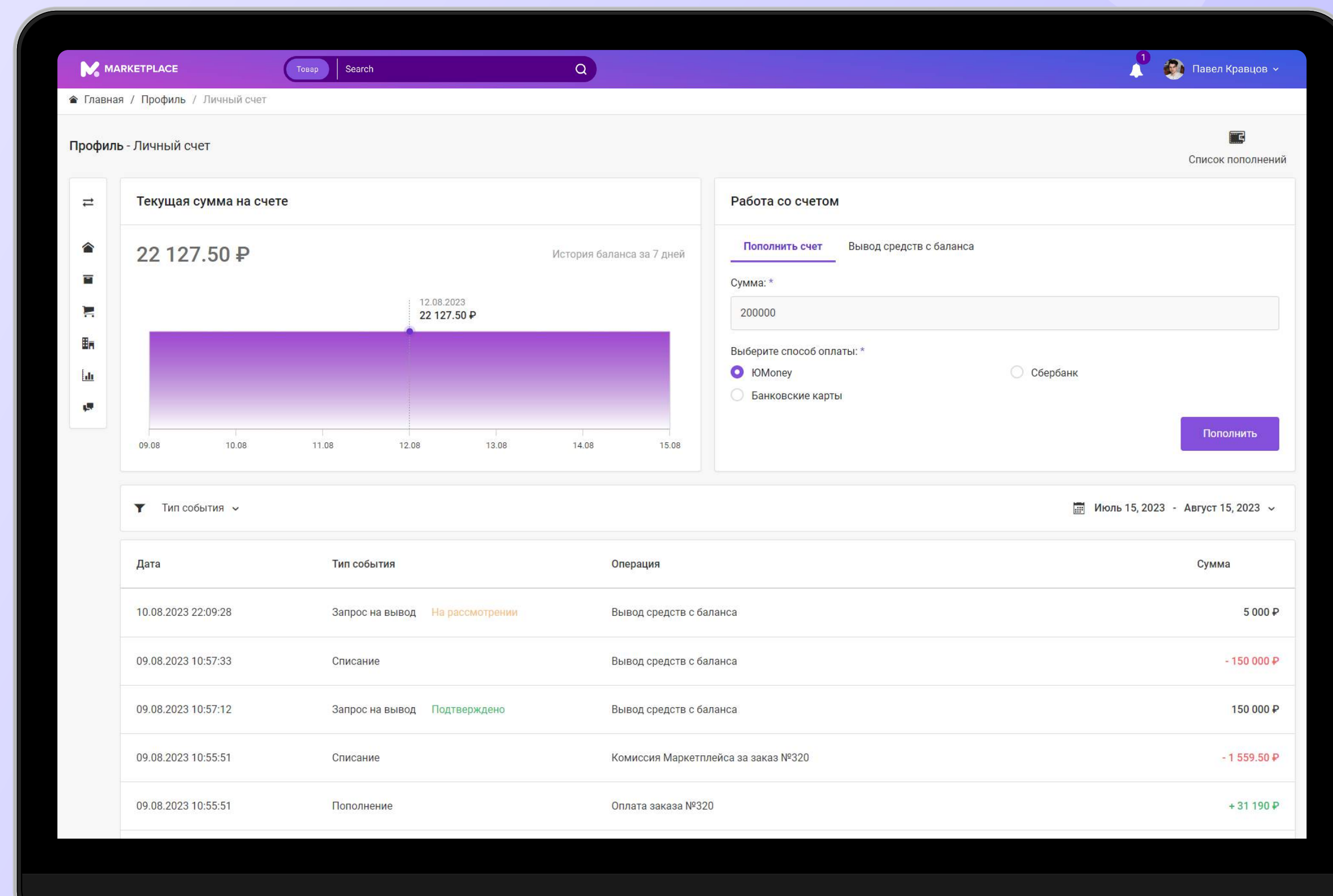
Инструмент «Воронка продаж» собирает данные по продажам товаров за два выбранных отчетных периода (месяц, квартал) и проводит сравнение между ними. Результат анализа выводится в виде диаграмм, сегменты которых обозначают отдельную товарную категорию.



Управление финансами

28 / 41

Сотбит: Маркетплейс позволяет поставщикам управлять личным счетом и получать прозрачную отчетность о движениях денежных средств на платформе.



Возможности:

Контроль текущего баланса

1

Пополнение/вывод средств

2

Полная история финансовых движений

3

Торговые комиссии

Сотбит: Маркетплейс позволяет администратору устанавливать размер выплат, взимаемых с продавцов за предоставление услуг платформы.



Виды торговых комиссий:

За продажу товаров

1

За размещение товаров

2

За пользование маркетплейсом

3

Вендоры могут удобно отслеживать историю списания всех видов торговых комиссий в разделе Личный счет.

Комиссия за продажу товаров

Выплаты за продажу товаров производятся после каждой совершенной покупки. Размер комиссии определяется в виде процента от продажи. По умолчанию процент применяется ко всем товарам, однако менеджер может установить свой размер комиссии для любого раздела каталога.

Продажи **Товары** Другое

Комиссия за продажу категории товаров

Включить комиссию за продажу:

Комиссия для раздела верхнего уровня (%):*

Если комиссия для раздела не задана, значение берется из родительского

Добавление правила

Раздел каталога: **+ Выбрать**

Комиссия: %

Добавить

Список правил

<input type="checkbox"/>	Раздел	Процент комиссии	Активность
<input type="checkbox"/>	Газонокосилки [22]	1	Да
<input type="checkbox"/>	Компьютеры [26]	5	Да
<input type="checkbox"/>	Аксессуары [27]	8	Да
<input type="checkbox"/>	Видеокарты [31]	10	Да
<input type="checkbox"/>	Чехлы [41]	20	Да

Для всех - действия - ▾

Комиссия за размещение товаров

Выплаты за размещение товаров происходят после успешного прохождения товаром модерации и добавления его на платформу. Размер комиссии определяется в виде фиксированной суммы, которая устанавливается администратором. Комиссия распространяется только на основной товар.

Продажи **Товары** Другое

Комиссия за размещение товара

Включить комиссию за размещение товара:

После успешной модерации товара, будет списана фиксированная комиссия. Распространяется только на основной товар.

Размер комиссии: RUB

Сохранить

Комиссия за пользование маркетплейсом

Оплата за пользование маркетплейсом осуществляется в определенный период, который устанавливается администратором: раз в месяц или раз в год. Размер комиссии также определяется в виде фиксированной суммы, которая списывается либо сразу же после регистрации партнера на платформе, либо в последний день каждого месяца.

Продажи Товары **Другое**

Комиссия за пользование маркетплейсом

Включить комиссию за использование маркетплейса:

Периодическое списание комиссии за использование маркетплейса поставщиком. Период указывается в настройках

Период списания комиссии: Раз в год

Размер комиссии: 1000 RUB

Сохранить

Блок технической поддержки партнеров

33 / 41

Если у пользователя возникает какой-либо вопрос при работе с маркетплейсом, он может создать обращение, которое сразу же направится ответственному менеджеру.

The screenshot shows the 'Техническая поддержка - Список обращений' page. At the top, there is a navigation bar with 'MARKETPLACE', 'Товар', 'Поиск', and a user profile 'Павел Кравцов'. Below the navigation bar, the page title is 'Техническая поддержка - Список обращений' with a 'Создать новое обращение' button. A sidebar on the left contains navigation links: Главная, Товары, Заказы, and Техническая поддержка (highlighted). The main content area displays a table of requests with columns: Индикатор, Номер обращения, Заголовок, Изменено, Кто изменил, and Сообщений. The table contains four rows of data. Below the table, there is a legend for the status indicators and a footer with 'Разработано компанией «Сотбит»' and 'Тех.поддержка'.

Индикатор	Номер обращения	Заголовок	Изменено	Кто изменил	Сообщений
●	67	вопрос по товару	16.02.2023 08:27:05	Николай (marketplace@sotbit.ru)	2
●	66	Необходимо добавить категорию	11.01.2023 12:28:20	Николай (marketplace@sotbit.ru)	1
●	63	Проблемы с заказом №1	05.01.2023 11:27:57	Николай (marketplace@sotbit.ru)	5
●	62	Необходимо создать свойство	11.01.2023 12:28:55	Николай (marketplace@sotbit.ru)	3

Всего: 4

- - последний раз в обращение писал сотрудник техподдержки
- - последний раз в обращение писал клиент техподдержки (вы не ответственный)
- - последний раз в обращение писали вы
- - обращение закрыто

The screenshot shows the 'Техническая поддержка - Обращение # 63 - Проблемы с заказом №1' page. The navigation bar is identical to the previous screenshot. The page title is 'Техническая поддержка - Обращение # 63 - Проблемы с заказом №1' with a 'Создать новое обращение' button. A sidebar on the left contains navigation links: Главная, Товары, Заказы, and Техническая поддержка (highlighted). The main content area displays the details of the request. It includes a 'Навигация' sidebar, a 'Обращение' section with fields for 'Источник / От кого', 'Создано', 'Изменено', and 'Уровень поддержки'. Below this, there is a chat history section with messages from the client and the support staff. At the bottom, there is a form to edit the request with fields for 'Заголовок' and 'Категория', and buttons for 'Открыть обращение' and 'Отменить'. The footer contains 'Разработано компанией «Сотбит»' and 'Тех.поддержка'.

Обращение

Источник / От кого: Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru) Создано: 23.12.2022 17:30:03 Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru)

Изменено: 05.01.2023 11:27:57 Павел Кравцов (pavelkravcov@sotbit.ru) Уровень поддержки: По умолчанию

Клиент: Павел Кравцов | 23.12.2022 17:30:03

Возникли проблемы с заказом №1
Недостача товара на складе, не могу отправить посылку клиенту

Сотрудник тех.поддержки: Администратор | 26.12.2022 14:06:13

Добрый день
Передали клиенту сообщение о невозможности отправить товар
Ждем подтверждение отмены заказа

Клиент: Павел Кравцов | 23.12.2022 17:30:03

Спасибо, ждём подтверждения.

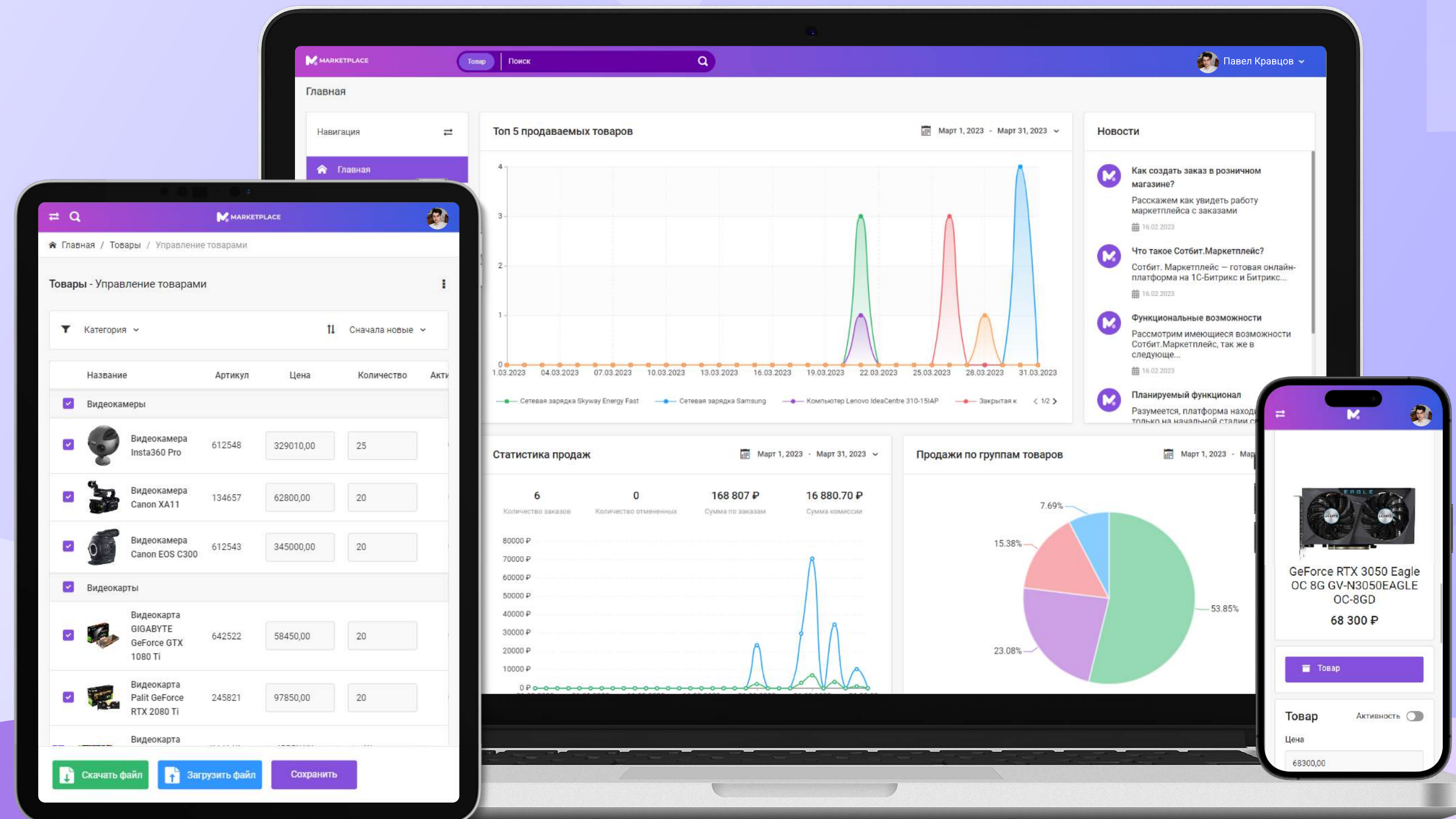
Заголовок * Проблемы с заказом №1

Категория Выберите вариант...

Открыть обращение Отменить

Мобильная версия

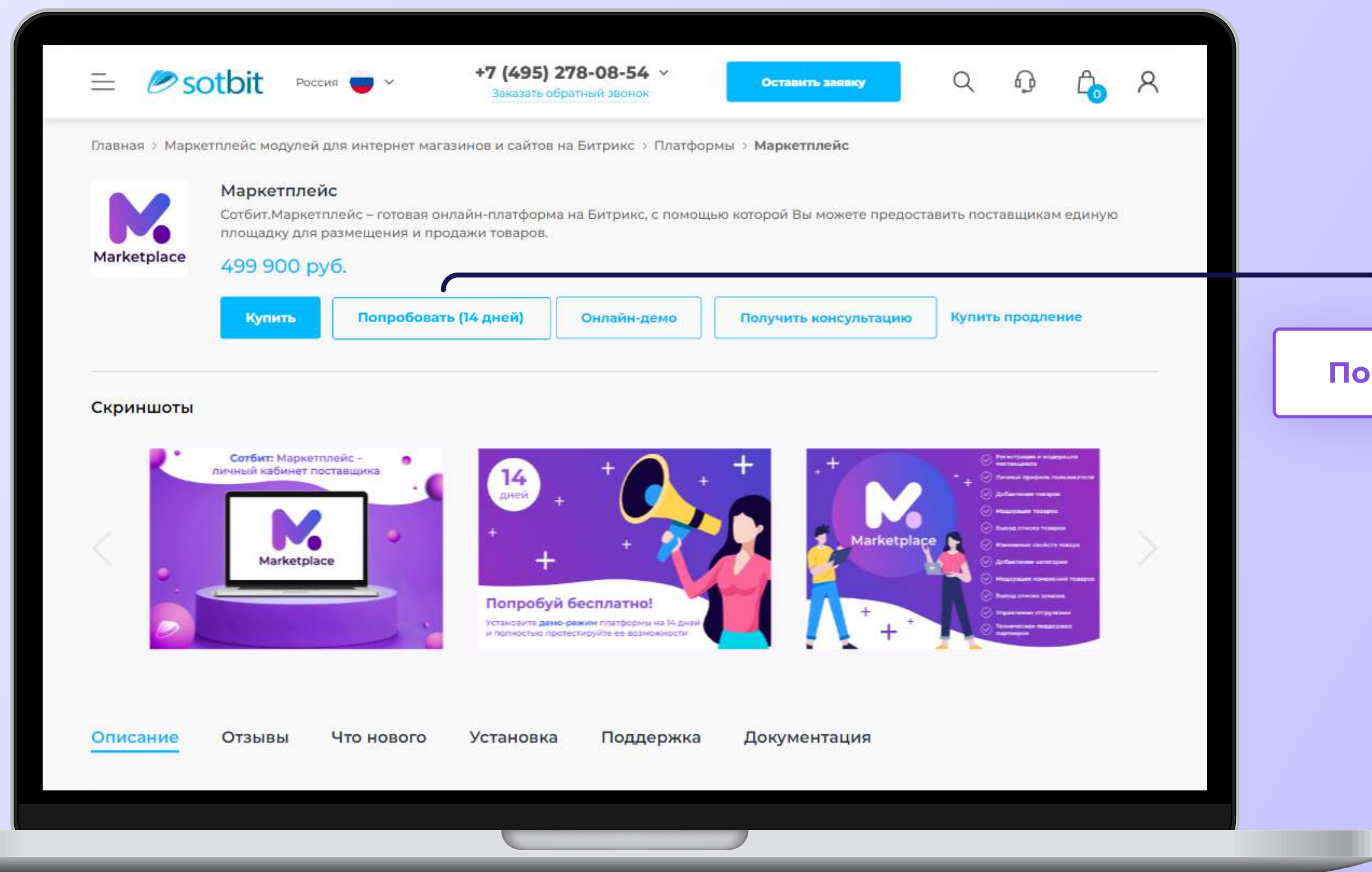
Сотбит: Маркетплейс корректно отображается на любых мобильных устройствах и планшетах, подстраиваясь под разрешение устройства.





Демо-режим

Сотбит.Маркетплейс имеет полноценный 14-дневный демо-режим.

Воспользоваться бесплатным демо-режимом Вы можете самостоятельно. Либо обратитесь к нам по контактам ниже:



 Телефон:
[+7 \(495\) 278 08 54](tel:+7(495)2780854)

 Почта:
sale@sotbit.ru

 Онлайн-чат:
<https://bitrix24.sotbit.ru/online/chat/>

 Вконтакте:
<https://vk.com/sotbit>

 Телеграм:
<https://t.me/sotbit>

Бесплатная тех.поддержка

36 / 41

Бесплатная техподдержка оказывается как ДО, так и после приобретения Сотбит: Маркетплейс.



В рамках бесплатной ТП предоставляется следующий спектр услуг:

Установка

1

Настройка

2

Консультационная поддержка

3

Внедрение Маркетплейса

Компания Сотбит оказывает полный спектр услуг по внедрению Сотбит: Маркетплейс на коммерческой основе. За 10+ лет работы нами реализовано для 500+ eCommerce проектов.



В рамках ТП предоставляется следующий спектр услуг:

- | | |
|--|--|
| Установка и настройка решения 1 | Доработки платформы 2 |
| Уникальный дизайн 3 | 1С-интеграция 4 |
| CRM интеграция 5 | Интеграция по API со сторонними сервисами 6 |
| Разработка бизнес-процессов Б24 7 | Администрирование 8 |





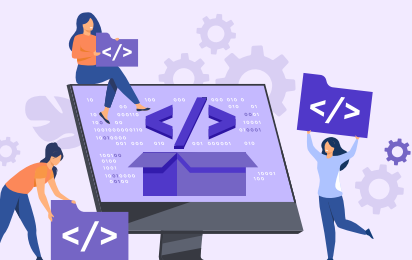
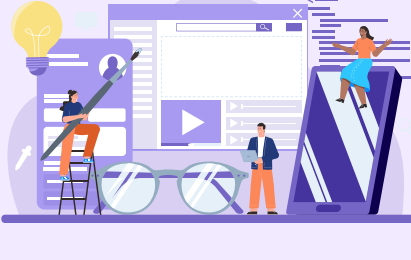




Внедрение Маркетплейса

Внедрение осуществляется по следующим этапам:



Внедрение Маркетплейса

При внедрении проекта участвует следующая техническая команда:

	Аккаунт-менеджер		Проджект-менеджер		Аналитик		IT интегратор
	Backend-разработчик		Frontend-разработчик		IT-программист		Тестировщик
			Системный администратор		Дизайнер		

Каждый технический сотрудник отдела сдает обязательный экзамен и получает сертификат компетенции от IT-Битрикс. Это позволяет нам обеспечить высокое качество разработки и внедрения проектов

О компании

Сотбит – отечественный разработчик веб-приложений для автоматизации бизнеса. Разрабатываем сложные eCommerce проекты: личные b2b кабинеты, маркетплейсы, интернет-магазины, мобильные приложения. Работаем с 1С и внедряем CRM системы.



Золотой партнёр Битрикс и Битрикс24



10+ лет опыта в разработке eCommerce проектов



Разработчик тиражных и уникальных маркетплейсов



ТОП-3 среди разработчиков готовых решений Маркетплейс.1С-Битрикс



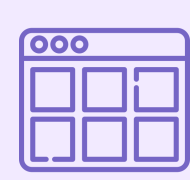
ТОП-3 по продажам БУС в Санкт-Петербурге



45+ человек в штате



500+ реализованных проектов



25+ готовых модулей



12 000+ клиентов модулей по всему миру

Контакты

41 / 41

Свяжитесь с нами удобными вам способами.

По телефонам:



+7 (495) 278 08 54

Москва



+7 (812) 670 07 40

Санкт-Петербург



+375 (29) 108 04 58

Беларусь

или с помощью соц.сетей, мессенджеров и онлайн-чата на нашем сайте:



Почта:

sale@sotbit.ru



Онлайн-чат:

<https://bitrix24.sotbit.ru/online/chat/>



Вконтакте:

<https://vk.com/sotbit>



Телеграм:

<https://t.me/sotbit>