

# Проблемы



Отсутствие компетенций для развития



Зависимость от посредников/заказчиков



Низкая рентабельность



Высокая конкуренция с крупными игроками



Технологический разрыв = низкий уровень цифровизации



# Точки роста



Развитие ассортиментного предложения —  
приобретение новых компетенций



Управление своими продажами =  
долгосрочное планирование бизнеса



Сокращение логистической цепочки  
до конечного покупателя



# Решение и меры поддержки от

## 1. Подготовка квалифицированных кадров

Обучение работе на площадке и использованию инструментов продвижения

## 2. Быстрый старт продаж на WB с поддержкой от экспертов

Индивидуальное сопровождение на всех этапах работы с площадкой (операционные процессы, реклама, дизайн)



# Решение и меры поддержки от

## 3. Льготные коммерческие условия

Снижение комиссии, скидки на хранение товаров на складах WB, логистику, приемку

## 4. Передача товарной экспертизы по развитию и построению бренда

Доступ к дополнительным аналитическим инструментам

Дополнительные рекламные инструменты по продвижению бренда на WB

## 5. Специальные финансовые предложения

Льготные условия в «WB Финанс»: кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, факторинг, лизинг