

inviro**m**



inviro**m**

все, что бренды, официальные представители
и ритейлеры ожидают от онлайн-продаж 24/7.

#4
ШАГА В
ЕВРОПУ

Moscow, February 2022

Ksenia Lupekhina

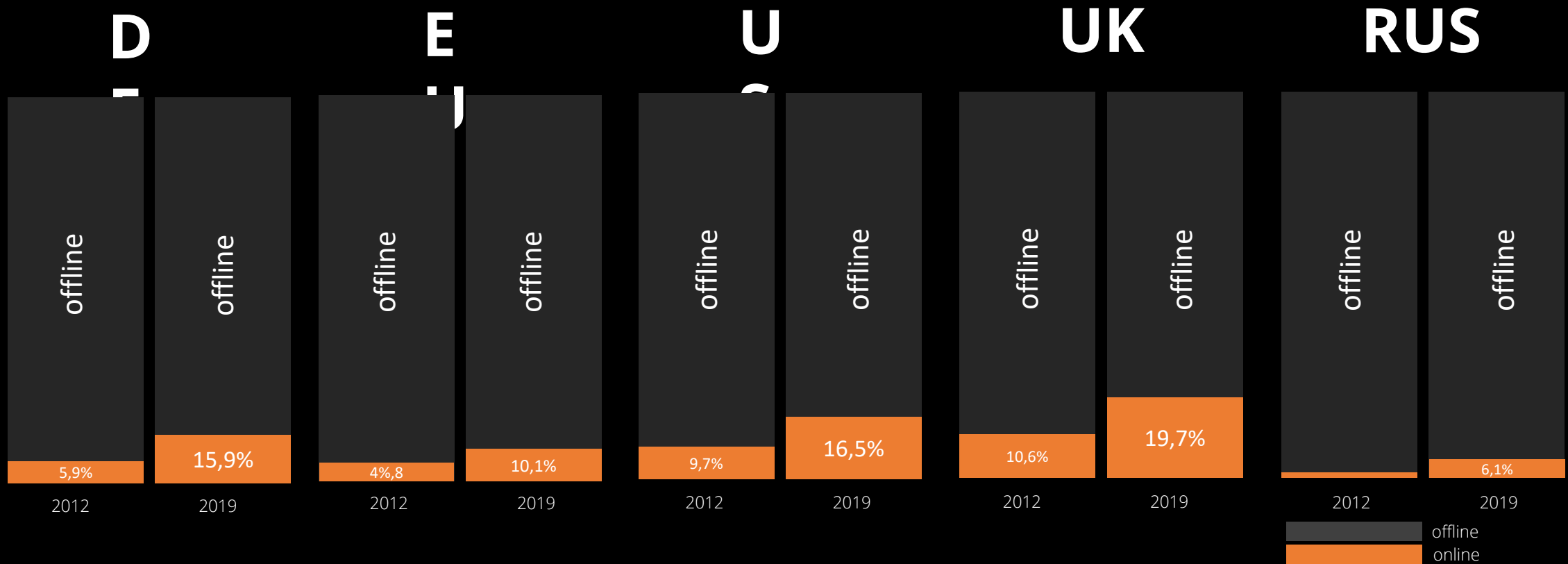
- 2004** Gymnasium Moscow, Russia
- 2006** University of Cologne – Diploma Computer Science
- 2011** **Restart** of APART with a new investor as APART Fashion GmbH. Focus on the EU markets und Russia.
- 2012** Connection of the E-Commerce **marketplaces** for fashion (Zalando, OTTO, Amazon, Wildberries, etc.)
„Top searched brand at OTTO.de“
- 2014** Connection of the **international** E-Commerce marketplaces
„Top 10 partner of the Zalando Partner Program“
- 2016** Start classic Pre-Order Retail Process – **Showroom Düsseldorf**
„Top 5 expansion partner“ Hachmeister & Partner
- 2017** Launch of „A-Services“ – Model for **3rd parties** E-Commerce (Start with 2 brands. Currently 31 brand partners)
- 2019** Launch of „A-Services“ – for 3rd parties as an **„All-in-one“-Fullfillment** (Start with accessories. Currently 3 brands & 1 premium brand)
- 2020** Launch of **Inviroom** – 360° digital showroom and b2b services
„Top 5 expansion partner“ Hachmeister & Partner

ВОПРОС № 1:

**Почему я выбрала один
из основных каналов
онлайн торговлю в ЕС?**

ВОПРОС № 1:

How important is it to be available “online”?



ВОПРОС № 1:


Numbers of Platforms

>900

to sell hardgoods by merchants



| | | |
|---|---|--|
| <p>#2 EBAY</p> <p>18,6%</p> <p>Marketshare</p> | <p>#1 AMAZON</p> <p>30,0%</p> <p>Marketshare</p> | <p>#3 ALIBABA</p> <p>12,6%</p> <p>Marketshare</p> |
|---|---|--|



„to jump into a new market there is nothing more powerful than selling via marketplaces“

Oliver Prothmann
CEO p.digital

WHERE DO YOU FIND MARKETPLACES?

2/3

in Europe



ВОПРОС № 1:

Für Händler, die über die Grenzen hinweg tätig sein möchten, sind Marktplätze unumgänglich. Mit einem Gesamtumsatz von 324 Mrd. Euro (und prognostizierten 430 Mrd. Euro für 2022) bietet der europäische Markt der Marktplätze zahlreiche Möglichkeiten. Welche Marktplätze sollten nicht vernachlässigt werden?



Eines steht fest: Amazon ist ein amerikanischer Marktplatz. Seine Präsenz in Europa (Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien und Deutschland, ganz geschweige die Möglichkeit, auch in jedes beliebige andere EU-Land zu liefern) macht ihn jedoch zu einem Muss für die Wiederverkäufer. Und dies umso mehr, als der Marktplatz den *Retailern* durch den Bereich Amazon Business und die *Fulfillment*-Optionen (Übernahme der Logistik und des Transports anstelle der Wiederverkäufer) zahlreiche Vorteile bietet.



Der französische Marktplatz zählt monatlich 8,6 Mio. Konsumenten und 19 Mio. eindeutige Benutzer. Seine 10 000 Verkäufer bieten Waren in 40 verschiedenen Kategorien an. Die Wiederverkäufer können sich auf diese Weise auf einem großen Markt positionieren und möglichst viele potenzielle Kunden ansprechen.



Die zweitgrößte Internet-Verkaufsplattform Deutschlands (nach der Plattform Mobile.de, die sich auf den Automobilmarkt konzentriert) belegt in den Kategorien Mode und Lifestyle den ersten Platz. Sie zählt 9 Mio. aktive Konsumenten.



Der zweite Marktplatz in Frankreich nach Amazon verzeichnet täglich mehr als 30 000 Transaktionen, die von seinen monatlichen 9 Mio. aktiven Besuchern abgeschlossen werden. 5000 Verkäufer bieten 130 Mio. Produkte an. Diese Plattform ist in 20 Ländern tätig, wodurch sie unerlässlich für Verkäufer ist, die auf internationaler Ebene tätig werden möchten.



Es handelt sich um den Marktplatz Nr. 1 in Polen, der europaweit den 5. Platz belegt und 13 Mio. Benutzer zählt. Einziges Problem: Alles ist auf Polnisch verfasst! Um dabei zu sein, ist es deshalb notwendig, die Produktbeschreibungen und den Kundendienst zu lokalisieren.



Der deutsche Marktplatz freut sich über 20 Mio. aktive Konsumenten, die die Wahl zwischen 250 000 Artikeln haben, die von 2000 Verkäufern angeboten werden. Die Plattform hat 2017 in Schweden und Belgien *Fulfillment*-Zentren eröffnet, damit die Verkäufer neue Märkte erobern können, ohne sich um die Logistik kümmern zu müssen.

ВОПРОС № 1:

List of marketplaces

DE, AT, NL, BL, PL, CZ

ABOUT YOU[®]

Approx. 150.000 products
More than 1.000 Top-brands
In excess of 2,7 Mio. active customers

DE, UK, FR, USA, ES, IT, NL

amazon

Worldwide approx. 260 mio. active client accounts
Approx. 24,8 mio. monthly visitors in Germany alone
Biggest US-Online-Retailer

DE

B breuninger
breuninger.com

Leading Online-Shop within premium segment
More than 1.000 brands
Product categories: Fashion & Lifestyle, Beauty, Accessoires, Shoes, Sports, Home & Living

DE

KLINGEL[®]

Access to 6 attractive marketplaces
classic, sales commission based business with drop-shipping fulfillment

DE, NL, AT, CH

OTTO

90% of turnover via online sales
Approx. 6.000 brands
2,2 mio articles

DE, BL, CH, DN, AT, FR, IT, NL, UK, SP, SW, PL, FN

zalando

150.000 products; more than 1500 brands
Complete customer journey & communication within Zalando
Direct payment processing via Zalando

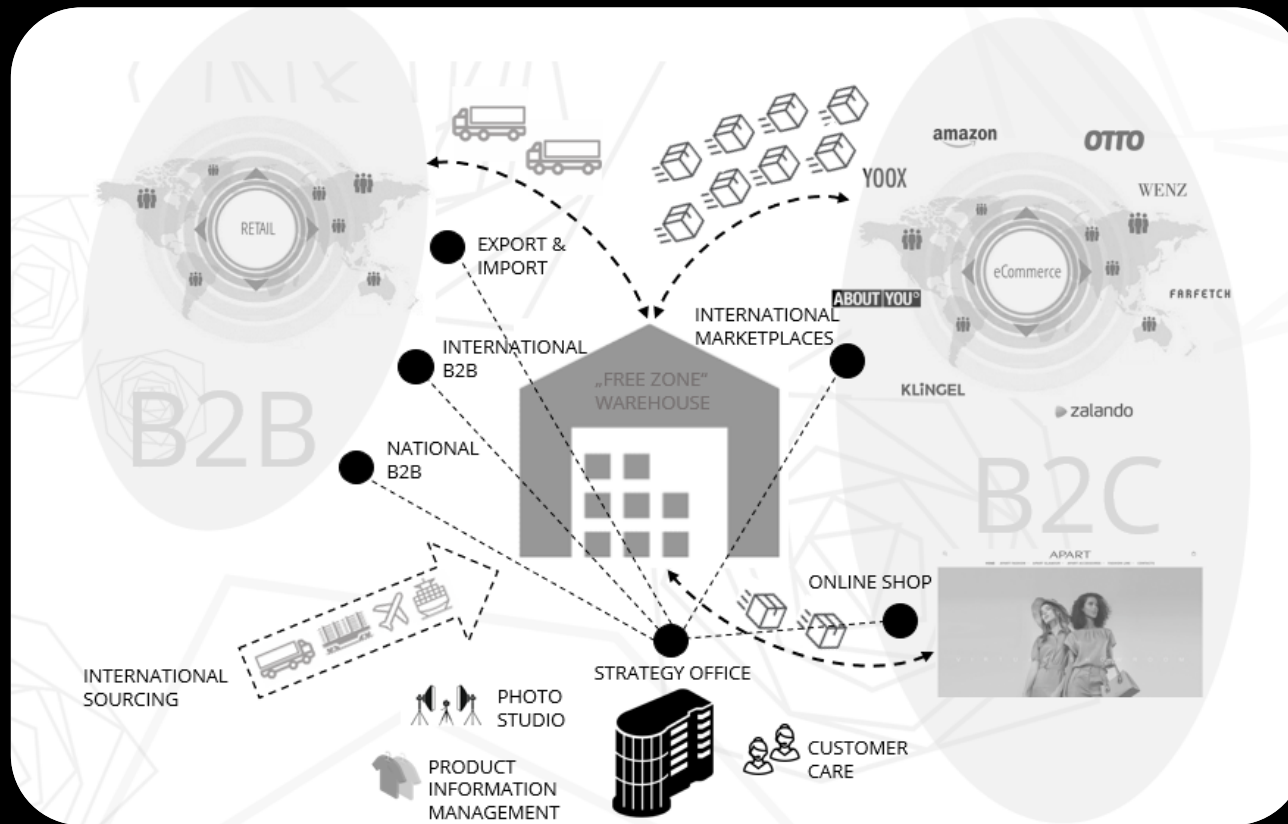
and others more

ВОПРОС № 2:

**Как попасть на
маркетплейс, какому
бизнесу надо туда идти,
а какому не надо?**

ВОПРОС № 2:

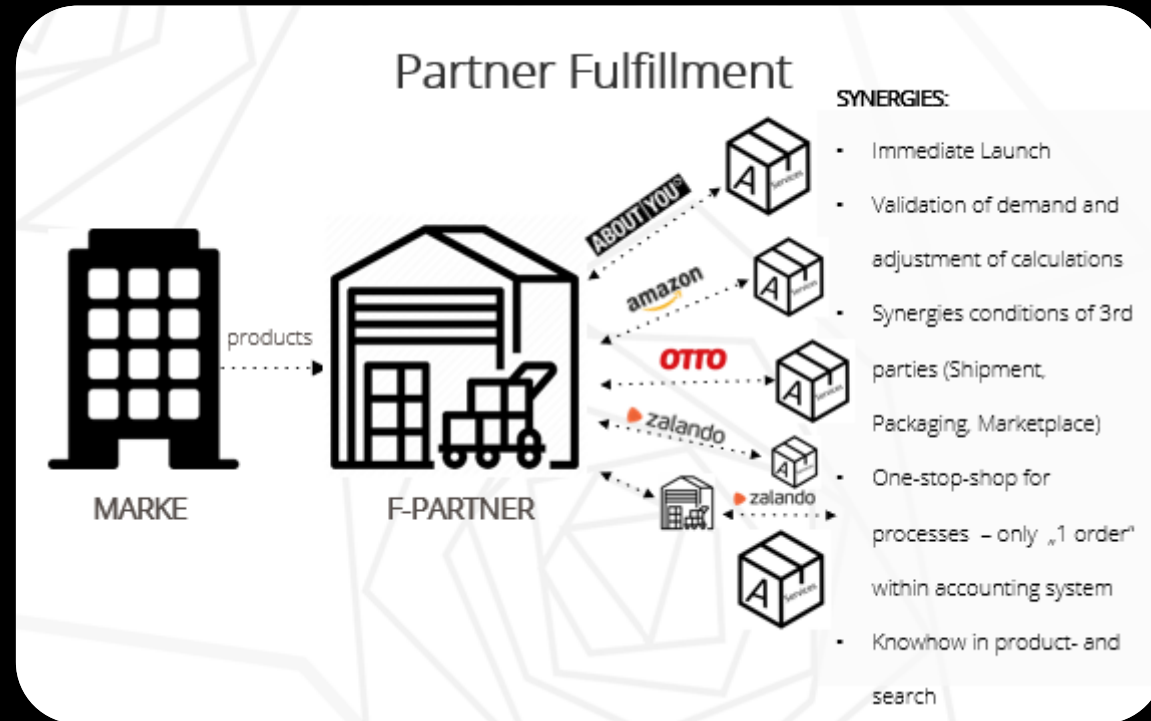
OUR BUSINESS – FOR EUROPE



Our Services are built on top of a highly **cost effective** and **automated** model. From product sourcing through various channels, efficient logistics to fulfillment. We are integrated with all major **distribution** channels and platforms. Our **platform** caters from main collections to fast fashion models. From **b2b** to **eCommerce**. We manage the entire logistics of fashion brands and convert **data** into business insights to boost your **growth**.

ВОПРОС № 2:

Different Approaches to Connect



Duration: 1-3 months

ВОПРОС № 3:

Гарантия успеха?

ВОПРОС № 3:

USPs of BRAND

- ➔ **CONTENT** - complete & optimized
- ➔ **SPEED** - logistics & shipment
- ➔ **AVAILABILITY** - disposition & re-stocking
- ➔ **MARKETING** - targeted marketing
- ➔ **RETURNS** - holistic view
- ➔ **BRAND** - relevancy

USPs of Inviroom Services

- ➔ **Transparent** cost structures
- ➔ Treatment as “**own brand**”
- ➔ **Scalability**
- ➔ **Reporting**
- ➔ **Advice** in strategic direction
- ➔ **Knowhow** sharing
- ➔ **Support** in contract negotiations with 3rd parties
- ➔ Additional **Services**

Блок ВЭД

1. Европейские маркетплейсы работают на условиях реализации
2. Поэтому поставить товар на все Европейские маркетплейсы мы можем только на реализацию
3. Внешнеторговые сделки на условиях реализации крайне сложны так как постоянно меняется цена товара или количество проданного товара вверх или вниз, а таможене нужен единый базис от которого считать пошлины
4. Поэтому работаем так, наш партнер компания в Литве на себя покупает с отсрочкой платежа товар у экспортера в РФ, проводит таможенную очистку на территории Евросоюза и далее отгружает на реализацию в маркетплейсы Европы
5. По мере поступления денег от маркетплейсов, партнерская компания в Литве выплачивает экспортеру из РФ оплату за товар. Оплата происходит только за проданный товар
6. В случае если маркетплейс какой то товар не продал, то он его возвращает импортеру в Литву, и та по договору возвращает экспортеру в РФ.

Блок логистика

1. Free Lines. - логист и таможенный представитель
2. Заключаем договор на международную перевозку между Free Lines и экспортером в РФ
3. Free Lines забирает товар со склада поставщика, привозит на СВХ (склад временного хранения), там проводит экспортное таможенное оформление и далее перевозит товар до импортера в Литве
4. Импортер в Литве оформляет декларацию на импорт товара, оплачивает пошлину и далее перевозит на склад в Германию Inviroom для дальнейшей отгрузки на маркетплейсы
5. Все расходы по перевозке, оформлению деклараций, пошлинам, перевыставляется экспортеру в РФ
6. Данные расходы предварительно можно рассчитать и заложить в стоимость товара для продажи на маркетплейсах в ЕС

ВАШИ ВОПРОСЫ



КОНТАКТЫ



HEAD OFFICE

Product Owner



GERMANY & DACH-REGION

Licensed Partner



RUSSIA & CIS, TURKEY

Licensed Partner



INTERNATIONAL

Licensed Partner



Jan Riem

jan@jrholding.co
+49 (0) 172 262 68 36

JR Verwaltungs- und Holding GmbH
Sauerbornstrasse 23a
61184 Karben, Germany

Thomas Lach

lach@lachgroup.com
+49 (0) 21 61 277 95 0

Agentur für Marketing-Kommunikation
Günhovener Straße 81
41179 Mönchengladbach, Germany

Tatjana Belkevich

director@profashion.ru
тел. +7 495 128 3020
моб. +7 (925) 500 2881
3-Y Khoroshevskiy Proyezd - 1,
123007 Moscow, Russia

Alexey Nadzhar

alexey@free-lines.ru
моб. +7 (926) 2333727
Pr. Andropova 18, k.5,
Moscow, Russia