

Маркетплейсы. Маркетплейс авторских и экскурсионных туров

Урок №3, №4.
06.12.2023

Спикер: Мария Журавлева

О чём пойдет речь:

- Что такое маркетплейсы.
- Что является продуктом маркетплейса.
- Как, когда и почему появились маркетплейсы.
- Статистика.
- Кто является пользователями маркетплейсов (*на примере <https://sletat.ru/trips>*).
- Чем полезен маркетплейс для каждой из аудиторий и как они взаимодействуют с ним.
- Особенности интерфейса маркетплейсов (*на примере <https://sletat.ru/trips>*).
- Алгоритм бронирования.

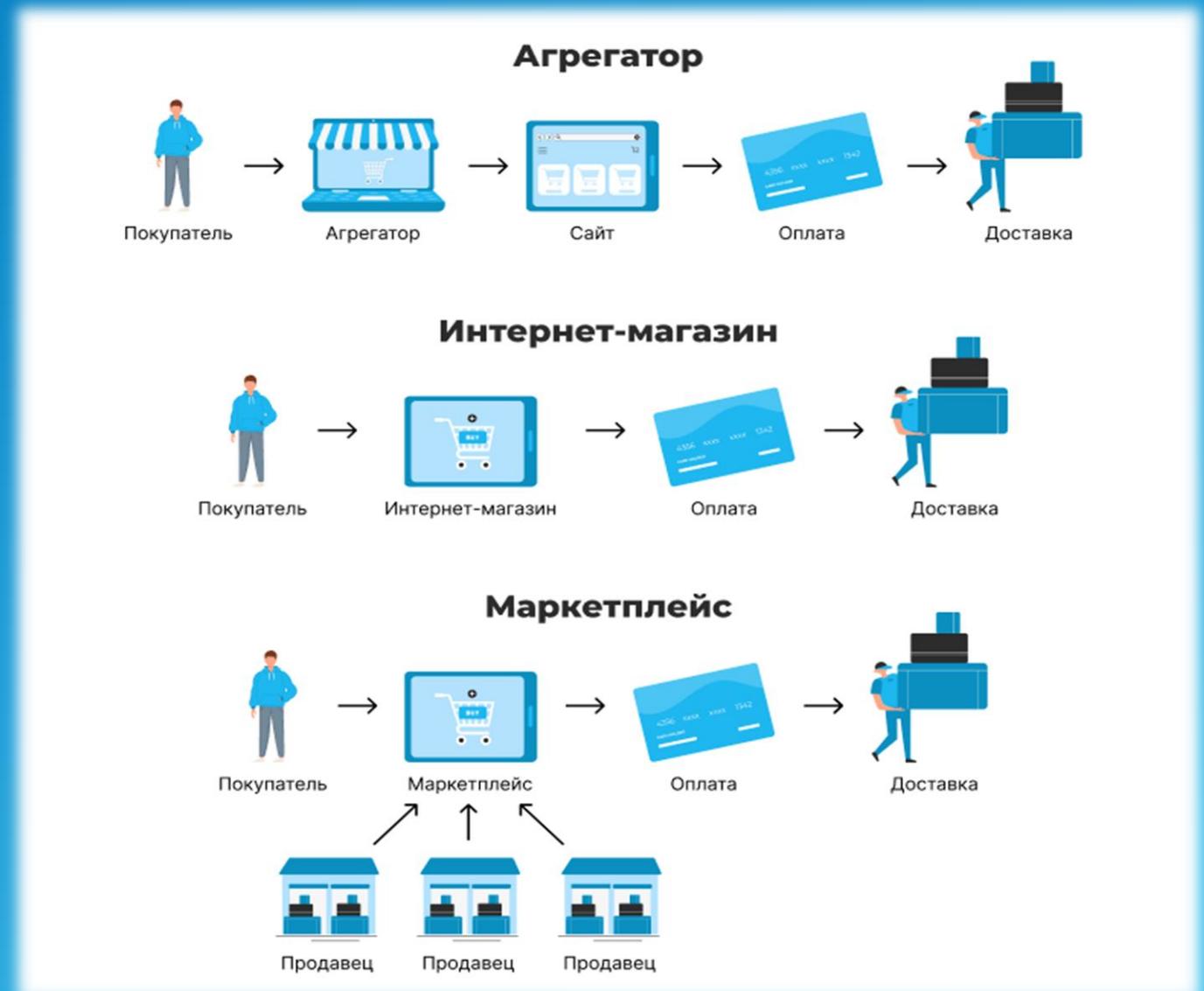
Что такое «маркетплейс»

Слово «маркетплейс» можно дословно перевести с английского языка как «место торговли».

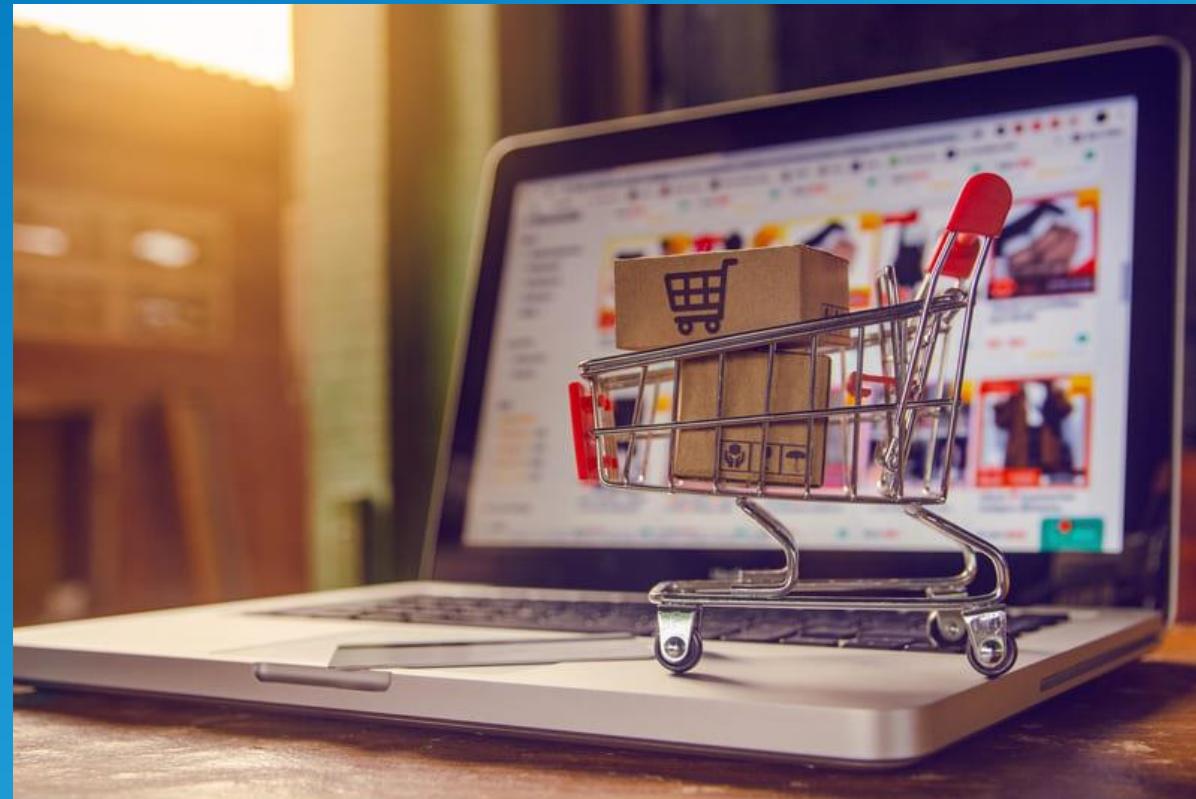
Он представляет собой электронную площадку в интернете, посредством которой продавцы заключают с покупателями сделки по продаже товаров.

В качестве примеров можно вспомнить такие маркетплейсы, как Amazon, Яндекс.Маркет, Озон, Вайлдберриз и др.

Маркетплейс
Агрегатор
Интернет-магазин



Как, когда и почему появились маркетплейсы?



Вехи развития маркетплейсов в мире:

1990-е – Amazon

1995 – eBay

1996 - магазин электронной коммерции Rakuten

1999 – Alibaba

Россия – появление популярных маркетплейсов:

1998 – Ozon

2000-е - KupiVIP и Wildberries

2017 - Сбермаркет, Яндекс.Маркет

Причины популярности маркетплейсов:

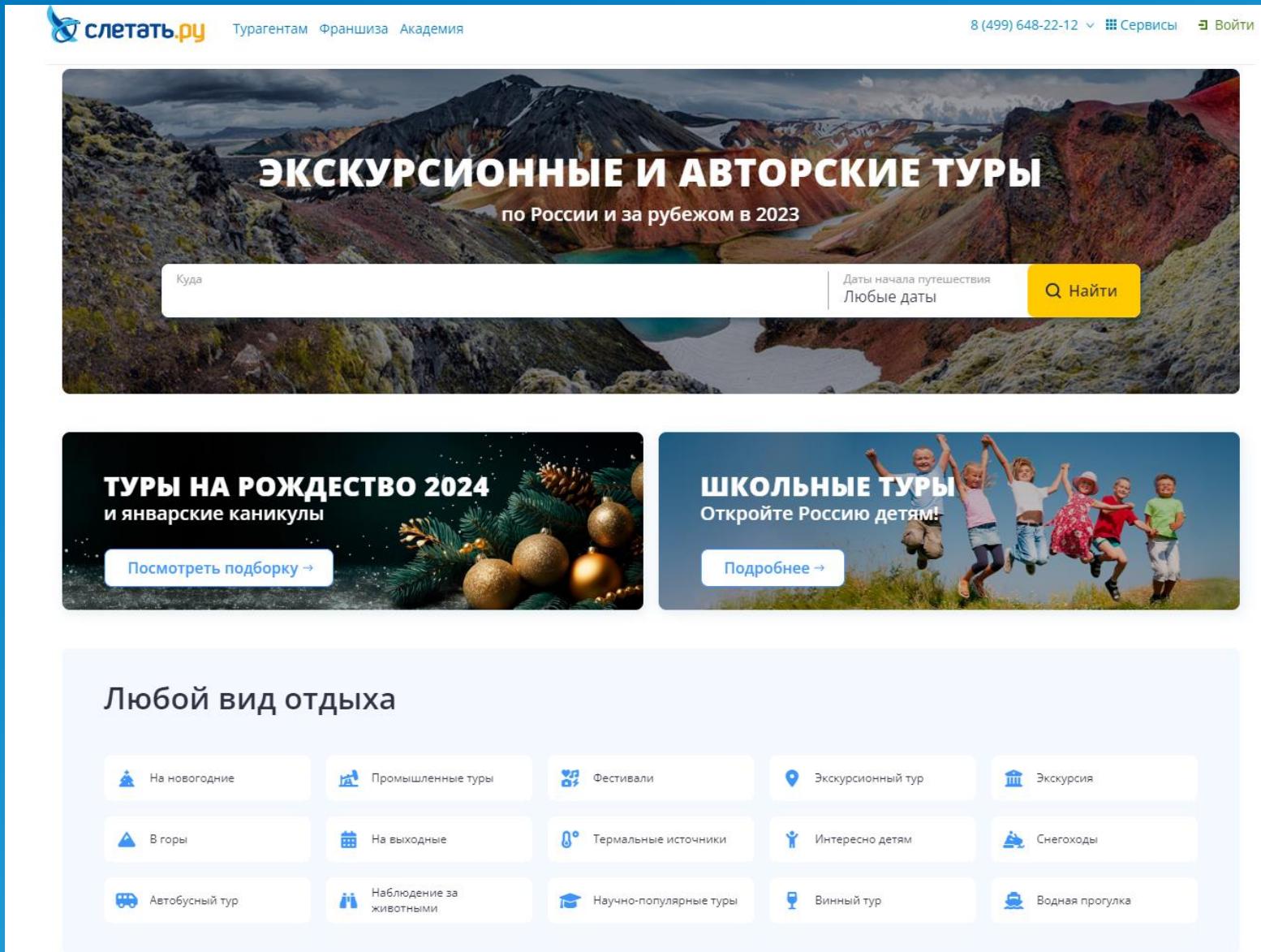
- Не требуется создавать собственный веб-сайт
- Низкие расходы на продвижение
- Отсутствие сопутствующих расходов на: аренду помещений / хранение товаров(если это физический объект) и т.д.
- Удобство для клиентов

«Для покупателя онлайн-сервис доставки товаров — это возможность получить любимые товары, не выходя из дома, в том числе и безрецептурные лекарства. Покупателю доступен большой ассортимент товаров, которые привезут ему домой в срок от 20 до 60 минут»,
— сооснователь СберМаркета Дмитрий Жулин

Статистика по маркетплейсам и их показателям

Статистика по покупателям

Маркетплейсы. Маркетплейс авторских и экскурсионных туров



The screenshot shows the homepage of the travel marketplace 'sletat.ru'. The top navigation bar includes the logo 'sletat.ru', links for 'Турагентам', 'Франшиза', and 'Академия', and a phone number '8 (499) 648-22-12'. There are also 'Сервисы' and 'Войти' buttons. The main banner features a scenic landscape with mountains and a lake, with the text 'ЭКСКУРСИОННЫЕ И АВТОРСКИЕ ТУРЫ' and 'по России и за рубежом в 2023'. Below the banner are search fields for 'Куда', 'Даты начала путешествия' (with a placeholder 'Любые даты'), and a yellow 'Найти' button. Two promotional boxes are visible: one for 'ТУРЫ НА РОЖДЕСТВО 2024 и январские каникулы' with a 'Посмотреть подборку' button, and another for 'ШКОЛЬНЫЕ ТУРЫ Откройте Россию детям!' with a 'Подробнее' button. The bottom section, titled 'Любой вид отдыха', contains a grid of 15 buttons, each with an icon and text: 'На новогодние', 'Промышленные туры', 'Фестивали', 'Экскурсионный тур', 'Экскурсия', 'В горы', 'На выходные', 'Термальные источники', 'Интересно детям', 'Снегоходы', 'Автобусный тур', 'Наблюдение за животными', 'Научно-популярные туры', 'Винный тур', and 'Водная прогулка'.

Маркетплейс
экскурсионных и
авторских туров

Кто является пользователями маркетплейсов на примере <https://sletat.ru/trips>

3 категории пользователей:

- Туристы (частные лица)
- Турагенты (франчайзные и независимые агентства)
- Туроператоры

У каждого есть свой личный кабинет, посредством которого он взаимодействует с маркетплейсом.

Чем полезен маркетплейс для каждой из аудиторий
и как они взаимодействуют с ним

Туристы

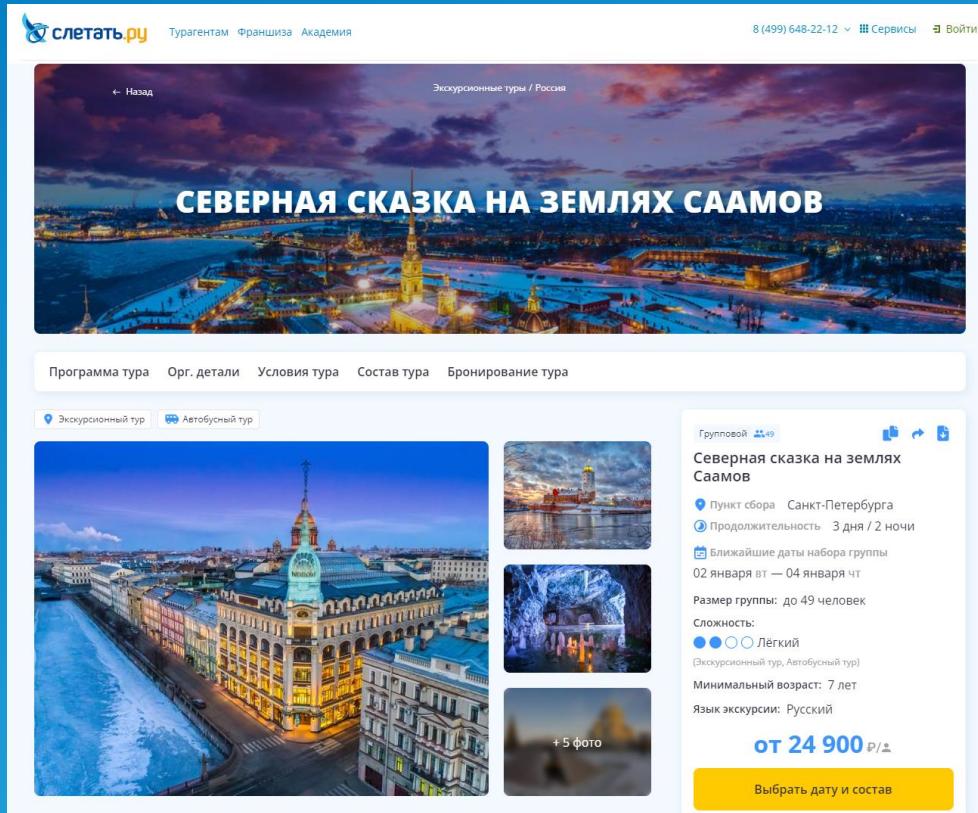
Турагенты

Туроператоры

Маркетплейсы. Маркетплейс авторских и экскурсионных туров

Путь попадания продукта на маркетплейс

Прежде чем тур или экскурсия попадет на маркетплейс, и пользователь сможет его забронировать, он проходит определенный путь.



Северная сказка на землях Саамов

Программа тура Орг. детали Условия тура Состав тура Бронирование тура

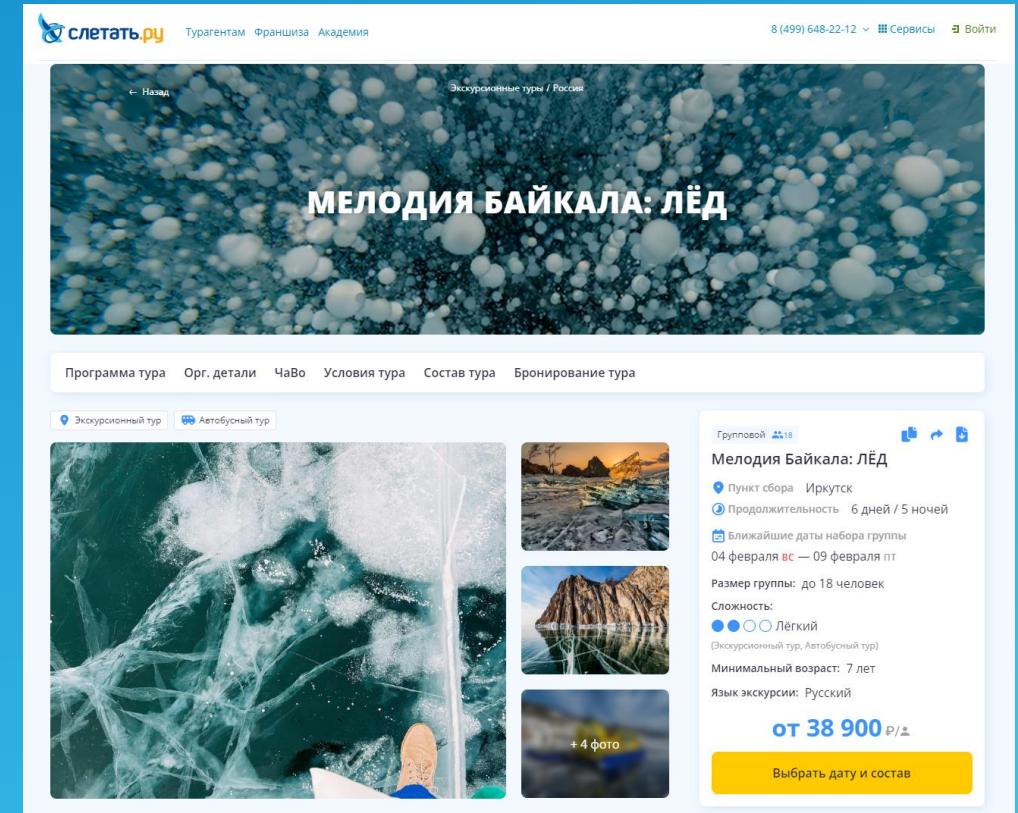
Групповой 49

Северная сказка на землях Саамов

Пункт сбора: Санкт-Петербурга
Продолжительность: 3 дня / 2 ночи
Ближайшие даты набора группы: 02 января вт — 04 января чт
Размер группы: до 49 человек
Сложность: Лёгкий
(Экскурсионный тур, Автобусный тур)
Минимальный возраст: 7 лет
Язык экскурсии: Русский

от 24 900 ₽/чел

Выбрать дату и состав



Мелодия Байкала: лёд

Программа тура Орг. детали ЧаВо Условия тура Состав тура Бронирование тура

Групповой 18

Мелодия Байкала: лёд

Пункт сбора: Иркутск
Продолжительность: 6 дней / 5 ночей
Ближайшие даты набора группы: 04 февраля вс — 09 февраля пт
Размер группы: до 18 человек
Сложность: Лёгкий
(Экскурсионный тур, Автобусный тур)
Минимальный возраст: 7 лет
Язык экскурсии: Русский

от 38 900 ₽/чел

Выбрать дату и состав

1. Особенности интерфейса маркетплейсов на примере
<https://sletat.ru/trips>
2. Алгоритм бронирования