

A b2b marketplace for bakery products has  
**been launched in Russia**

# В РОССИИ ЗАРАБОТАЛ b2b-МАРКЕТПЛЕЙС ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ



**М**аркетплейс **M4** представляет собой единую экосистему, которая работает с производителями ингредиентов, производителями ХБИ, торговыми сетями и потребителем, принося каждому из участников измеримую ценность.

#### **С его помощью:**

- покупатель получает единое высокое качество продукции на полках магазина, удовлетворяя свои потребности по всей линейке ассортимента (коммерческий хлеб, СТМ-сети, специальный ассортимент);

- ритейлер получает наилучшие закупочные цены, что позволяет увеличить маржинальность и сократить операционные издержки магазина (приемка одной машины вместо нескольких);

- производитель получает возможность увеличить свои производственные мощности и сократить логистические расходы, а также оптимизировать стоимость закупки сырья и ингредиентов за счет консолидации объемов, которую дает M4.

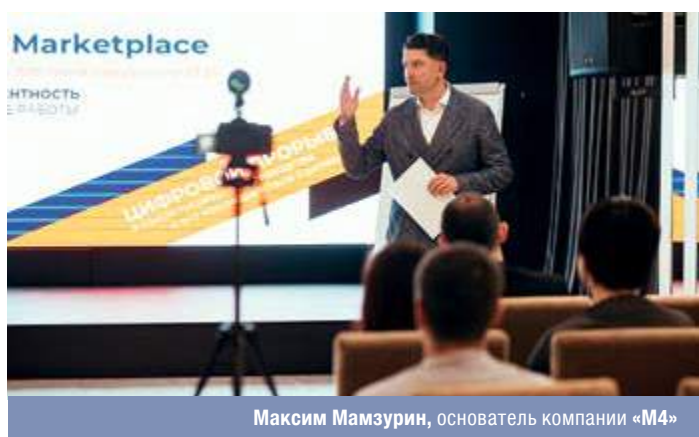
#### **Проблемы рынка ХБИ**

В текущих рыночных условиях, поставляя продукцию в торговую сеть, производитель покрывает всю территорию субъекта РФ. По этой причине средние затраты на логистику доходят до 25% от себестоимости продукции.

Слишком широкий ассортимент в каждой торговой сети и крайне низкая рентабельность заводов вынуждают их производить продукцию, снижая эффективность и себестоимость производства. Зачастую загрузка производственных мощностей заводов не превышает 60%.

#### **Как работает маркетплейс**

В каждом регионе РФ команда M4 анализирует покупательские потребности, доступные производственные и логистические мощности, и другие параметры, влияющие на цену продукции. Затем маркетплейс проводит математическое моделирование, оптимизирует и полностью организует процессы от формирования оптимального ассортимента до проведения тендера и поставки продукта в магазины. Информа-



Максим Мамзурин, основатель компании «M4»

ция о будущих торгах размещается на тендерной площадке, на сайте M4 и в социальных сетях.

На торгах производители соревнуются за объемы, предлагая лучшую цену за производство продукции. Это позволяет повысить эффективность производства ХБИ и всех цепочек поставок продукции в торговые точки.

Победители конкурса производят продукцию по рецептурам и технологическим инструкциям M4 и под единым брендом — «Свежий хлеб». Маркетплейс заключает с победителями договоры поставок до следующих торгов.

**Благодаря технологиям M4 производитель может повысить загрузку своих производственных мощностей до 90%** в зависимости от его предложений в ходе торгов. Также заводы снизят себестоимость производства.

**Платформа M4 Logistic** берет на себя управление внешним транспортом, оптимизируя цепочки, это позволит существенно сократить стоимость логистики.

В 2020 году маркетплейс заключил договор с одной из федеральных торговых сетей, а также с региональными сетями и традиционной розницей. Сейчас он поставляет хлеб по городу Железногорск в Курской области. В этом году компания планирует масштабироваться на весь регион, в дальнейшем и на другие субъекты РФ, удовлетворяя потребности рынка. M4 отвечает за сервис перед клиентом, не имея при этом собственных заводов и транспорта, эффективно распределяет заказы между производителями и контролирует их выполнение.

Тел.: +7 800 201-87-09  
e-mail: info@m4.group

www.m4.group  
г. Москва, РФ