Товары
Услуги
B2B
B2BRICS
Сервисы
ЭКО-
программа
360°

B2BRICS.pro — это инновационный маркетплейс, который объединяет страны БРИКС+ в единую платформу для международной торговли. Он предоставляет онлайн витрины в каждой стране для импорта и экспортные кабинеты для производителей, позволяя им легко выходить на новые рынки.

Например, российский производитель может разместить свои товары и услуги на всех витринах импорта, кроме своей домашней, совершенно бесплатно, что значительно расширяет его аудиторию и возможности для продаж. Платформа создана с акцентом на удобство и доступность для пользователей, что делает ее привлекательной для бизнеса.

Миссия

B2BRICS заключается в создании эффективной и доступной платформы, способствующей развитию международной торговли между странами БРИКС+.
Мы стремимся укрепить экономические связи, облегчить доступ к товарам и услугам, а также поддерживать производителей и поставщиков в их усилиях по выходу на новые рынки.

Наша цель — способствовать экономическому росту и развитию стран-участниц, создавая взаимовыгодные условия для бизнеса.

Возможные варианты монетизации

Комиссии от акредитованных партнеров:

Платформа работает с акредитованными партнерами в области логистики, сертификации, платежей, рекламы и тд. За каждую успешную сделку, проведенную через эти партнерские услуги, B2BRICS будет взимать комиссию, что создаст устойчивый источник дохода.

Премиум-услуги для производителей:

Мы предлагаем производителям доступ к расширенным функциям личного кабинета, таким как дополнительная аналитика, приоритетное размещение товаров и специальные рекламные пакеты, точечная реклама на их продукцию в интересующей их стране. Это позволит производителям выделяться на платформе и привлечь больше клиентов.

Аналитические отчеты и исследования рынка:

B2BRICS предоставляет пользователям доступ к аналитическим отчетам и исследованиям, которые помогут им лучше понять рынок, тенденции и потребности клиентов. Эти отчеты могут быть доступны по подписке или за отдельную плату.

Еще про монетизацию

1. Платные образовательные курсы и вебинары:

Организация платных обучающих курсов, семинаров и вебинаров по темам, связанным с экспортом, импортом, логистикой и маркетингом в странах БРИКС+. Это может быть полезно как для пользователей платформы, так и для внешней аудитории.

2. Партнерские программы:

Создание партнерских программ со сторонними компаниями, которые могут предлагать свои услуги через платформу B2BRICS на коммерческих условиях размещения рекламы.

3. Продажа данных и аналитики:

Предоставление доступа к обобщенной аналитике и данным о рынке для исследовательских организаций, компаний и правительственных структур. Это может включать отчеты о тенденциях, спросе и предложении на товары в странах БРИКС+.

4. Финансовые услуги:

Предложение финансовых услуг, таких как кредитование или страхование, через партнерство с финансовыми учреждениями. B2BRICS.pro может получать комиссию за привлечение клиентов к этим услугам.

5. Мероприятия и Event:

Организация выставок и ярмарок, Бизнес Миссии, Семинары и тренинги, Сетевые мероприятия,

Конференции и форумы, Членство в клубе или ассоциации…

Стратегии продвижения

Целевая реклама в социальных сетях:

Мы будем использовать платформы, такие как Facebook, Instagram и LinkedIn, для таргетированной рекламы, ориентированной на производителей и поставщиков в странах БРИКС+. Это поможет привлечь внимание к нашей платформе и увеличить количество зарегистрированных пользователей.

Партнерства с отраслевыми ассоциациями:

Установление партнерств с ключевыми отраслевыми ассоциациями и участие в выставках и конференциях помогут повысить узнаваемость B2BRICS.pro и укрепить доверие к платформе среди целевой аудитории.

Контент-маркетинг:

Ведение блога с публикацией статей о преимуществах платформы, успешных кейсах и полезных советах для пользователей поможет создать ценность и привлечь внимание к B2BRICS.pro. Мы будем использовать SEO-стратегии для повышения видимости в поисковых системах.

Вебинары и обучающие программы:

Организация вебинаров и обучающих программ для пользователей поможет им лучше понять, как эффективно использовать платформу, что, в свою очередь, увеличит их вовлеченность и лояльность.

Примерный расчет потенциальной выручки

Первый год:
- Количество пользователей: 1,000 (начальный этап, активный маркетинг)
- ARPU: 500 (с учетом подписок, комиссий и других источников дохода)
- Потенциальная выручка: 1,000 пользователей × 500 USD = 500,000 USD

Второй год:
- Количество пользователей: 3,000 (рост за счет маркетинга и рекомендаций)
- ARPU:600 (увеличение из-за роста платных услуг и комиссий)
- Потенциальная выручка: 3,000 пользователей × 600 USD = 1,800,000 USD

Третий год:
- Количество пользователей: 7,000 (дальнейший рост за счет расширения на новые рынки)
- ARPU: 700 (юдополнительные услуги и более высокая лояльность пользователей)
- Потенциальная выручка: 7,000 пользователей × 700 USD = 4,900,000 USD

Эти расчеты являются примерными и могут варьироваться в зависимости от множества факторов, включая успешность маркетинговых стратегий, экономическую ситуацию в странах БРИКС+, конкуренцию на рынке и другие внешние условия. Тем не менее, они дают представление о потенциальной выручке и могут служить основой для дальнейшего планирования и анализа.

Для привлечения инвестиций в нашу инициативу **B2BRICS** мы предлагаем несколько удобных и прозрачных способов участия для потенциальных инвесторов:

1. Прямые инвестиции:

Мы принимаем прямые инвестиции от частных и институциональных инвесторов. Минимальный размер инвестиции и условия будут обсуждены индивидуально в зависимости от уровня интереса и вовлеченности инвестора. Инвестиции могут быть использованы для расширения функционала платформы, маркетинга и развития партнерских отношений.

2. Облигации и долговые инструменты:

Мы рассматриваем возможность выпуска облигаций или других долговых инструментов, которые позволят инвесторам получить фиксированный доход. Это может быть привлекательной альтернативой для тех, кто ищет стабильный доход от своих вложений.

3. Краудфандинг:

В зависимости от интереса со стороны сообщества и малого бизнеса, мы можем запустить краудфандинговую кампанию. Это позволит многим мелким инвесторам участвовать в нашей инициативе и стать частью роста B2BRICS.

4. Стратегические партнерства:

Мы открыты для стратегических партнерств с компаниями и организациями, которые могут предложить не только финансовую поддержку, но и ресурсы, технологии или экспертизу, которые помогут нам развивать платформу.

Условия и соглашения:

Все инвестиции будут оформлены через юридически обоснованные соглашения, которые будут детализировать условия, права и обязанности сторон. Мы гарантируем полную прозрачность в отношении использования средств и отчетности перед инвесторами.