



ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ НОМИНАНТА

ID: №3381

НОМИНАЦИЯ: До 1000 сотрудников

НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ/БРЕНДА	Vtorion
ГОРОД РАЗМЕЩЕНИЯ ПЛОЩАДКИ НОМИНАНТА	Москва
ВЕБ-САЙТ ОРГАНИЗАЦИИ	https://vtorion.ru/
НАЗВАНИЕ/ИМЯ НОМИНАНТА	Первый маркетплейс вторсырья в России
ИМИДЖ НОМИНАНТА	
Сопроводительный файл 1	Посмотреть загруженный файл »
Сопроводительный файл 2	ИНФОРМАЦИЯ ОТСУТСТВУЕТ
Сопроводительный файл 3	ИНФОРМАЦИЯ ОТСУТСТВУЕТ
ССЫЛКА на Youtube	https://www.youtube.com/watch?v=EBWjIJCciOE

ЭССЕ НОМИНАНТА

Описание организации (100 слов).

Vtorion — это первый маркетплейс вторичного сырья в России, который объединяет всех участников рынка заготовки и переработки лома черных и цветных металлов — от крупных предприятий до физических лиц.

Функционал маркетплейса обеспечивает прозрачность ценообразования, снижение операционных издержек и стоимости сырья.

Vtorion создал безопасный, удобный и эффективный сервис для перевода крупнейшей промышленности — отрасли ломозаготовки — в цифровую среду.

Цель проекта (не более 1800 знаков с пробелами)

Цель платформы Vtroion: оцифровать рынок лома, дать клиентам прозрачные инструменты для покупки/продажи сырья и справедливого ценообразования.

Задачи продуктовой команды на старте проекта были:

1. Соединить поставщика лома и покупателя напрямую на цифровой платформе и сократить

цепочку поставки. Рынок металлолома в России имеет длинный «хвост» перепродажи, прежде чем вторсырье дойдет от первичного ломообразователя (населения) до конечного потребителя – металлургических компаний, в числе которых Группы НЛМК, ММК и другие;

2. Оцифровать бизнес-процессы крупной промышленности, снизив time-to-market за счет оцифровки и автоматизации: поиск лома по регионам в онлайн-каталогах на платформе Vtorion, ведение сделок и торгов внутри личных кабинетов, возможность дистанционно управлять поставками, уход от бумажного документооборота, ЭДО, обмен электронными приемо-сдаточными актами (ПСА);

3. Создать прозрачность на рынке ломозаготовки. Платформа преследует в своей бизнес-модели кардинальное изменение прозрачности рынка и ценообразования, построение культуры заготовки и расширения предложения для покупателей. Среднесрочная цель платформы стать индустриальным равноудаленным эффективным инструментом для покупателей сырья – крупнейших металлургов России;

4. Обеспечить прозрачное ценообразование. Vtorion дает клиентам независимый сервис – ценовые мониторинги лома, которые ежедневно агрегируют цены на 29 марок черных металлов в основных регионах России, и на основании ML-моделей рассчитывают справедливую стоимость лома для ведения и оптимизации бизнеса ломозаготовки, а также дают предиктивную аналитику участникам торгов на платформе.

Суть проекта (не более 3600 знаков с пробелами)

Для команды Vtorion и АИС основным вызовом было трансформировать сложную офлайн-цепочку B2B-взаимодействий клиентов – в простой и привычный формат сделок на цифровой платформе. Для этого мы с помощью маркетинговых исследований и глубинных интервью с фокус-группами разложили рабочую «рутину» клиентов на пользовательские сценарии Покупателей и Поставщиков лома.

Далее разработали функционал личных кабинетов и электронных торгов на платформе, онлайн-каталоги спроса и предложения лома (с сортировкой по ценам и с фильтрами по видам ломов, регионам и видам логистики), логику учета и регистрации документов к сделкам.

Команды использовали методологии гибкой разработки и общий вызов в виде time-to-market, чтобы за 5 месяцев реализовать самый сложный функционал маркетплейса Vtorion на современном техническом стеке:

- язык программирования Java для написания серверной части приложения;
- для клиентской части используется язык программирования Typescript в связке с фреймворком Next.js, предназначенным для реализации концепции Server-Side Rendering в React-приложениях.

Платформа стартовала в ноябре 2022 года. На сегодняшний день ее проникновение в рынок (в котором десятилетиями не было цифровой культуры) составляет уже порядка 5%.

А время от поиска контрагента до оформления и закрытия сделки, если перевести этот процесс на платформу, сократилось с 7 и более дней до нескольких часов.

Вовлеченность сотрудников (не более 1800 знаков с пробелами)

2023 год показал, что Vtorion – сплоченная команда. Мы создали для клиентов уникальную платформу электронной коммерции. На передовой – сервис поддержки клиентов и техническая команда, которая оказывает полное сопровождение пользователей от этапа регистрации до первой отгрузки лома.

IT-ландшафт Vtorion насчитывает более 70 систем, позволяющих проводить в сутки около 100 сделок общим объемом 60 000 тонн вторсырья. Весь объем поставок сопровождает

высококвалифицированная ИТ-команда из 30 человек и штат коммерческого блока – из 5 человек.

Маркетплейс Vtorion привлекает отраслевую экспертизу для работы с клиентами, в частности являясь стратегическим партнером Ассоциации НСПО РУСЛОМ.КОМ. А также знания и опыт международных диджитал-команд, например, AIC, которое разработало первичные прототипы и интерфейсы платформы.

Клиентоориентированность, способность слушать и слышать клиента (не более 1800 знаков с пробелами)

Поддержка цифровой трансформации ломозаготовителей – приоритет Vtorion. Перевод отрасли ломозаготовки в «цифру» – это трудозатраты процесс, в первую очередь, связанный с онбордингом клиентов. Основная задача клиентского сервиса в 2023-м – это обучить оперирующие компании интерфейсам и инструментам электронной коммерции, которые предоставляет Vtorion.

Приведем примеры обратной связи от клиентов Vtorion.

«Первый отклик покупателя получили через 3 часа после размещения объявления. Нравится скорость заключения сделок и то, что приходят уведомления по смскам, когда мы торгуемся с покупателем на сайте» - ООО «ГК Антарес»

«Делали разовую поставку 12А через Vtorion. Разместили предложение, в течение вечера поторговались с покупателем за цену, на следующий день отправили машину» - ООО «Вторпромресурс»

«Vtorion экономит время. Не нужно постоянно звонить контрагенту, чтобы обсудить цену, договориться о транспорте и деталях отгрузки, получить закрывающие документы и тд. Вся информация в личном кабинете и у менеджеров Vtorion, которые сопровождают сделки» - ООО «МЕТАЛЛОЛОМ.РУ»

«Через маркетплейс реализуем лом в Туле. Процесс прозрачный: зарегистрировался – разместил свой ассортимент – в онлайне обсудил с покупателем транспорт и цену – отгрузил. Личный кабинет и каталог устроены понятно» - ООО «РЛТ»

ИТОГИ: какие были результаты? (не более 3600 знаков с пробелами)

В 2023 году Группа НЛМК полностью перевела размещение закупок металлолома у юриц из текущей оффлайновой схемы на маркетплейс вторсырья Vtorion. Ключевые бизнес-показатели проекта:

- 20 000+ поставок через Vtorion
- 300 000+ тонн оцифрованного лома
- 260 активных клиентов, которые перевели бизнес-процессы на платформу
- Каждый второй поставщик заключает повторную сделку в течение 30 дней
- 2 часа среднее время закрытия обращений в службе поддержки
- 12 часов от заключения сделки до отгрузки
- 10% рост объемов закупок через платформу в месяц

В 2024 году компания планирует провести на платформе до 20% от сделок крупных металлургов по

покупке металлолома с рынка, чтобы они ощутили пользу маркетплейса и перевели бизнес в цифровое пространство.

Также перед командой стоит вызов – привлечь на платформу население, которое сможет реализовывать крупную бытовую технику и другой лом напрямую металлургическим заводам, что сможет не только вернуть ненужный металлический хлам в хозяйственный оборот, но и поддержать экологическую повестку.

В перспективе, мы планируем интегрировать на маркетплейс весь рынок рециклинга России, включая пластик и картон. Это позволит участникам снизить операционные издержки, а поставщикам – получить прямой доступ к крупнейшим потребителям и расширить рынки сбыта.

Инновации и креативность (не более 1800 знаков с пробелами)

Преимущество торговли на маркетплейсе — объективное ценообразование. Интеллектуальный функционал на основе модели машинного обучения позволяет быстро подобрать необходимое сырье по справедливой стоимости. Vtorion ежедневно проводит независимый мониторинг данных в 36 регионах России и на основе анализа шести тысяч открытых источников рассчитывает рыночные цены на лом черных металлов различных марок.

Поставщики и покупатели используют мониторинг как ориентир справедливой стоимости металлолома в зависимости от географического расположения. Участникам сделки предлагают оптимальный коридор оценки партии, а окончательный ценник формируется в ходе электронных торгов. Располагая расширенной аналитикой, партнеры договариваются об условиях, устраивающих всех.

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ НОМИНАНТА:

ФАМИЛИЯ	Богданчикова
ИМЯ ОТЧЕСТВО	Мария Сергеевна
ДОЛЖНОСТЬ	Директор по маркетингу и аналитике маркетплейса Vtorion