



СТАРТ за 30 дней: краткая памятка основателя нишевого маркетплейса

На рынке России и Казахстана, мы развернем платформу LENNUF за 4-5 дней и настроим и запустим еще за 4-5 дней. Но чтобы платформа заработала, вам нужно заранее всё подготовить:

Этап 1 - Заключение договоров с контрагентами(обязательные и опциональные) и предоставление доступа в личный кабинет

Действия заказчика:

1. Заключение договора на покупку LENNUF
2. Предоставить доступ к серверам. Мы рекомендуем арендовать сервера у провайдера <https://selectel.ru/> или же <https://firstvds.ru/> (Необходимая конфигурация сервера, на старте проекта (в дальнейшем, при большей нагрузке на платформу, необходимо будет докупить серверные мощности):

Selectel:

HighFreq 4 CPU, 8 ГБ RAM, 90 ГБ

Ubuntu 22

Стандартная цена 6 761,89 руб.

FirstVDS:

CPU Турбо 4 ядра, 8 ГБ RAM, 100 ГБ

Ubuntu 22

Канал 1 Гбит/с

Стандартная цена 2 559 руб.

Важно: В стандартной конфигурации необходимо подключить локальный диск и отключить сетевой. Локальный более быстрый, без него базы данных будут тормозить.

3. Определить какой будет домен, привязать этот домен к серверу.
Важно: Если вам необходима помощь, напишите нам, мы поможем с этой операцией
4. Выбрать логистического оператора, из списка - <https://apiship.ru/couriers>
Заключить с выбранными ЛО договора и предоставить доступ в личный кабинет логистического оператора. Мы рекомендуем на старте начинать со СДЭКом.

5. Заключение договора и предоставление доступа к сервису - <https://dadata.ru/>
6. Заключение договора и предоставление доступа к сервису - <https://smsc.ru/>
7. Заключение договора с одним из сервисов предоставляющими облачное s3 хранилище. Мы рекомендуем <https://cloud.yandex.ru/> или <https://mcs.mail.ru/storage/>
8. Заключение договора и предоставление доступа к сервису приема платежей Юкасса - <https://yookassa.ru/>
9. Зарегистрировать GoogleTagManager. Подробнее о подключении - <https://developers.google.com/tag-platform/devguides/install-tag-manager?hl=ru>
10. Зарегистрировать ЯндексМетрику. Подробнее о подключении - <https://yandex.ru/support/metrika/general/creating-counter.html>

Важно:

Чтобы платежная система (любая) одобрила вас и вы прошли СБ, а значит чтобы мы технически запустили платформу маркетплейса и она заработала на заказы и платежи, вам надо:

- Иметь работающий сайт на вашем домене
- Логотип, подпись кто вы загруженный на сайте
- Иметь там пункты меню / разделы / посадочные
- Иметь товарный каталог минимальный хотя бы и выложенный онлайн на сайте. А это значит, что уже на старте LENNUF вы должны найти и **договориться с вашим первым мерчантом**, чьи товары мы заведем на веб-витрину. Без этого никак. Как только мы развернем платформу технически на ваших серверах - СРАЗУ регистрируйте мерчанта <https://mas.antiage.me/registration> и грузите товары! Можно 2-3 мерчанта, это без разницы, но главное хотя бы один с реальными товарами и ценами, с реальными складами и адресами складов - именно туда физически приедет курьерская служба забирать заказ на тестовом запуске вашего маркетплейса.
- Иметь Публичную оферту и Пользовательское соглашение на сайте <https://antiage.me/personal-records> и <https://antiage.me/public-offer> (можете взять наши за основу, их делали профессиональные юристы)
- Ваши контакты должны стоять на сайте, номер телефона, емейл (всё загружается через админ-панель LENNUF)
- Иметь наполненными ключевые разделы сайта - 2-3 раздела, он не должен быть пустым, СБ платежной системы должна проверить, что вы - работающий бизнес, а не фейк.

Не дожидайтесь технического окончания работ, готовьте всю эту информацию параллельно! Если она вся готова, загрузка её в админ-панель LENNUF -это 1-2 дня работы контент-менеджера вообще это несколько часов, но с непривычки и новое ПО займет у менеджера больше времени).

11. Предоставить доступ к учетной записи gitlab - это необходимо для дальнейшей отгрузки кода
12. Предоставить доступ к учетной записи <https://aplaut.com/> (учетная запись полностью бесплатная)
13. Предоставить доступ к емейлу, с которого будут отправляться письма с платформы
14. **ОПЦИОНАЛЬНО** При необходимости заключить договор и предоставить доступ к сервису для работы с отзывами клиентов: <https://aplaut.com/>
15. **ОПЦИОНАЛЬНО** При необходимости заключить договор и предоставить доступ к сервису для омниканальной коммуникаций с клиентом: <https://livetex.ru/>
16. **ОПЦИОНАЛЬНО** При необходимости заключить договор и предоставить доступ к сервису персональных рекомендаций: <https://retailrocket.ru/>

Этап 2 - Импорт/загрузка товаров и контента, настройка SEO, заведение пользователей и выдача им необходимых прав

На этом этапе Вам необходимо подготовить и предоставить следующую информацию:

Все размеры инфографики указаны в ВИКИ -

<https://lennuftechwiki.gitbook.io/lennuftechwiki/razmery-bannerov-i-infografiki-na-vitrine-po-lennuf> :

Изображения:

1. Изображения для favicon. Может быть одно для всех модулей или же разные для витрины сайта, личного кабинета продавца (MAS), административного модуля сайта (MMS)
2. Логотип для хедера.
3. Логотип для футера
4. Логотип для хедера в MAS (личный кабинет продавца). Внимание - логотип будет располагаться на черном фоне
5. Логотип для хедера в MMS (административный модуль сайта). Внимание - логотип будет располагаться на черном фоне.
6. Логотипы брендов
7. Баннер для главной страницы для Основного слайдера (при необходимости)
8. Баннер для блока “Новинки” (при необходимости)
9. Баннер для блока “Бестселлеры” (при необходимости)
10. Баннеры для товарных категорий, вверху товарной категории (при необходимости)
11. Баннеры для товарных категорий, среди товаров (при необходимости)
12. Изображения для раздела “Акции” (при необходимости)
13. Изображения для раздела “Лукбуки” (при необходимости)
14. Изображения для раздела “Актуально” (при необходимости)
15. Изображения для раздела “Обучение” (при необходимости)
16. Изображения для подарочных сертификатов (при необходимости)

Информация для добавления в раздел “Помощь” на витрине сайта (текстовая):

1. График работы
2. Контактный телефон (для клиентов)
3. Email

Информация для заполнения карточки организации на маркетплейсе в MMS(текстовая):

1. Краткое наименование организации
2. Полное наименование организации
3. ИНН
4. ОКПО
5. КПП
6. ОГРН
7. Фактический адрес
8. Юридический адрес
9. Номер банковского счета
10. БИК банка
11. Наименование банка
12. Номер корреспондентского счета

Сведения о генеральном директоре:

1. Фамилия
2. Имя
3. Отчество
4. Номер документа, подтверждающий полномочия

Сведения о менеджере по логистике:

1. Фамилия
2. Имя
3. Отчество

Контактная информация:

1. Телефон контактного-центра
2. Мобильный телефон для мессенджеров
3. E-mail для мерчантов
4. Общий e-mail
5. E-mail для заявок

Информация для регистрации мерчанта на маркетплейсе (Текстовая + файлы)

1. ФИО контактного лица регистрирующегося как продавец (Фамилия и имя являются обязательной информацией, отчество - нет)
2. Телефонный номер (обязательная информация)
3. E Mail (обязательная информация)
4. ИНН организации (обязательная информация)
5. Адрес склада/ов отгрузки - адрес склада откуда будет совершена отгрузка товара (обязательная информация) - Фамилия, имя и номер телефона

- контактного лица на складе - лица который будет совершать отгрузку (обязательная информация) - Файл с товарным ассортиментом (в произвольном формате, можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)
6. Ваша система налогообложения (УСНО, ОСНО при ОСНО укажите какая ставка НДС - обязательные данные)
 7. Юридический и фактические адреса (обязательная информация)
 8. ФИО генерального директора (обязательная информация)
 9. КПП (обязательная информация)
 10. Номер банковского счета (обязательная информация)
 11. Название банка (обязательная информация)
 12. Свидетельство ИНН, файл pdf формата (можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)
 13. Свидетельство ОГРНИП, файл pdf формата (можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)
 14. Лист записи ЕГРЮЛ, файл pdf формата (можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)
 15. Устав компании с отметками налогового органа, файл pdf формата (можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)
 16. Решение или приказ о назначении генерального директора , файл pdf формата (можно пропустить и загрузить позже - обойтись тестовым файлом)

Информация для загрузки товарного ассортимента на витрину:

1. Название бренда/ов с логотипом/ми
2. Категорийное дерево
3. Список товарных атрибутов с привязкой к категориям
4. Список товаров с описанием, фотографиями и данными атрибутов
5. Процент комиссии на товары (можно задать общую комиссию)

Действия заказчика:

1. Заказчику необходимо скинуть команде LENNUF все изображения и текстовые документы для размещения их на витрине сайта.
2. Заказчику выдается логин и пароль учетной записи с правами супер-администратора в MMS. Этот пользователь при необходимости может завести других пользователей и выдать им необходимые права доступа
3. Необходимо заполнить карточку маркетплейса (Админка -> Настройки -> Карточка организации)
4. Проставить стоимость доставки по регионам (Логистика -> Стоимость доставки по регионам)
5. Завести склад ЦСВ (Логистика -> Склады -> Склады ЦСВ)
6. Завести бренды (Товары->Справочники->Бренды)
7. Завести товарные категории (Товары->Справочники->Категории)

8. Завести товарные атрибуты с привязкой атрибутов к товарным категориям (Товары->Справочники->Товарные атрибуты)
9. Заказчику выдается ссылка регистрации мерчанта. Необходимо зарегистрировать мерчанта. Инструкции по работе в личном кабинете мерчанта - <https://lennufwiki.gitbook.io/wiki/>
10. Зарегистрированному мерчанту завести склад и настроить для него график отгрузки в MMS
11. Мерчанту необходимо загрузить свои товары. Со стороны администратора их необходимо подтвердить в MMS

Этап 3 - Загрузка юридических документов на платформу.

Документация для добавления на сайт (текстовая):

1. Условия Оплаты и доставки. Референс - <https://lennuf.market/payment-delivery>
2. Информация о бонусной программе. Референс - <https://lennuf.market/bonuses>
3. Публичная оферта. Референс - <https://antiage.me/public-offer>
4. Политика в отношении обработки персональных данных. Референс - <https://lennuf.market/privacy-policy>
5. Информация о возвратах. Референс - <https://lennuf.market/purchase-returns>
6. О нас. Референс - <https://antiage.me/about-us>
7. Обратная связь. Референс - <https://lennuf.market/feedback>
8. Вакансии. Референс - <https://lennuf.market/vacancies>
9. Партнёрам (информация для тех кто хочет стать мерчантом и продавать товары на МП). Референс - <https://lennuf.market/partners>
10. Правила использования электронного подарочного сертификата. Референс - <https://lennuf.market/rules-giftcard>
11. Пользовательское соглашения для мерчантов.
12. Политика конфиденциальности для мерчантов
13. Договор оферта для реферальных партнеров. Референс - <https://antiage.me/dogovor-oferta-dlya-referalov>
14. Инструкция по возвратам (для курьерской доставки и ПВЗ). Инструкция зависит от подключаемого логистического оператора.

Действия заказчика: Необходимо подготовить документацию и разместить ее на сайте.

Команда маркетплейса

Минимальная команда маркетплейса, которая вам нужна на старте. Это роли и часто их совмещает все сам собственник, или один универсальный Менеджер Маркетплейса, но лучше чтобы это были разные люди.

ИТ-сисадмин маркетплейса

Вам не нужен разработчик, если вы не будете вмешиваться в исходный код LENNUF и программировать / кастомизировать. Но у вашего маркетплейса в любом случае есть окружающая его техническая инфраструктура -это и сервера, и внешние подключенные сервисы (<https://lennuftechwiki.gitbook.io/lennuftechwiki/spisok-kontragentov>) .

В обязанности этого сотрудника входит общее поддержание всех технической инф-ры вашего маркетплейса как единой технологической платформы и работоспособности всех систем и взаимодействие с пользователями и провайдерами для решения всех возникающих вопросов (как внутренний helpdesk).

У него должен быть опыт работы хотя бы с CMS-системами, знания об основных форматах изображений, HTML и CSS, базовые знания SEO, информационной безопасности, работы платежных систем. Плюсом будет понимание SQL и PHP.

Можно part-time на аутсорсе (у многих наших клиентов именно так), или офисный сисадмин поддерживает и маркетплейс тоже, повторяем, коробка LENNUF в навыках программирования не нуждается.

Менеджер по работе с продавцами

Ключевая роль. Чем быстрее вы хотите начать зарабатывать, тем больше **целевых -то есть имеющих нужный вам ассортимент мерчантов (продавцов)** вы должны подключить в самые короткие сроки на свой маркетплейс.

Обязанности:

1. Совместно с менеджментом формирует целевую ассортиментную матрицу маркетплейса по товарным категориям на основе анализа поискового спроса и семантического ядра, или иных вводных по ассортиментной стратегии вашего маркетплейса. Уже на момент развертывания платформы LENNUF у вас должно быть на уровне Эксель-файла хотя бы сформировано общее видение структуры каталога, который у вас будет по товарным категориям / группам / возможно брендам.

СОВЕТ: сделайте лист потенциальных мерчантов разделите их на зеленых / желтых / красных (первый-второй-третий приоритет) и начинайте подключать.

2. Ищет на рынке нужных мерчантов и подключает их к маркетплейсу, помогая технически пройти первый раз процесс регистрации, так как даже если мерчанты уже продают на маркетплейсах, всё равно процесс незначительно отличается и могут быть вопросы. В личном кабинете LENNUF, который вы передаете мерчанту есть все инструкции по использованию этого личного кабинета, но тем не менее этот сотрудник также берет на себя роль службы сопровождения процесса первичного подключения мерчантов.

3. Выстраивает бизнес-процесс “онбординга” мерчантов: т.е. Отправка презентации, переговоры, согласование ассортимента и комиссии, заключение контракта, заведения мерчанта в MAS (личный кабинет), производство товарного контента, баннеров под мерчанта, лэндингов (если это согласовано) и начало продаж.
4. Организует обучение мерчантов продажам на маркетплейсе и использования ИТ-платформы.
5. Контролирует качество работы мерчантов и соблюдение ими контрактов и договорных условий.
6. Организует совместно с бухгалтерией своевременное и качественно документальное сопровождение – отчеты комиссионера и взаиморасчеты с мерчантами по завершению биллингового цикла.

СОВЕТ: биллинговая система LENNUF очень гибкая и многофункциональная - можно вплоть до каждого мерчанта можно назначить свою комиссию, на каждую товарную категорию, бренд или даже товар, а также индивидуальный цикл взаиморасчетов. На начальном этапе пока вы не овладели всеми тонкостями биллинга, лучше максимально упростить комиссионные ставки и назначить единый цикл биллинга (период взаиморасчетов с мерчантом), например 30 дней при начале так как продаж на старте немного, и потом сократить например до 14 дней.

Как работает биллинг вашему менеджеру надо изучить здесь

<https://files.gitbook.com/v0/b/gitbook-x-prod.appspot.com/o/spaces%2Fym23uPofgVag0kTJzFef%2Fuploads%2FF8d6eHLCZvWNy88DWibS%2F13.%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%20%D0%91%D0%98%D0%9B%D0%9B%D0%98%D0%9D%D0%93.pdf?alt=media&token=1341a090-6ad5-4b01-a33b-c4be4d6576b6>

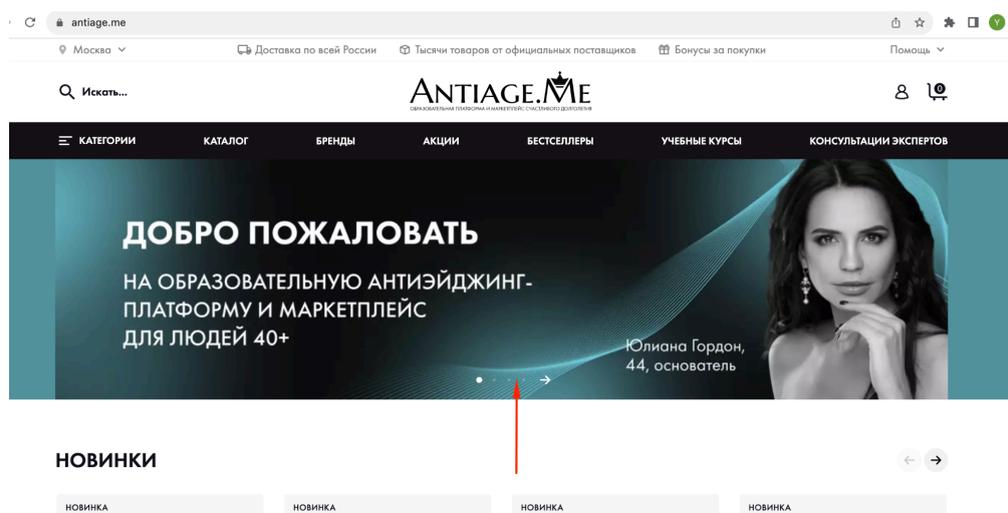
7. Организует все процессы дальнейшего развития отношений с мерчантами: анализирует объемы продаж, качество работы, рейтинги, оптимизирует работу.

Дизайнер (хотя бы на аутсорсе)

Все мерчанты и клиенты - “визуалы”. Чтобы на старте ваш маркетплейс выглядел достойно, его нужно наполнить, чтобы показывать в мир не пустую витрину.

Вам нужны

1. Баннеры на главную страницу вашего маркетплейса в “карусель” баннеров



2. Баннеры в раздел АКЦИИ <https://antiage.me/promo> так как такие разделы популярны у пользователей и запускать маркетплейс без этого раздела не стоит.
3. А еще баннеры можно / нужно разместить в каждом разделе каталога, например <https://antiage.me/catalog/produkty-pitaniya> . Продумайте с какими разделами вы запускаетесь и изготовьте баннеры заранее.
4. Возможно, вы захотите с помощью конструктора LENNUF собрать крутой лендинг брэнда, или просто контент страницу, такого типа <https://antiage.me/brand-dr-hauschka> . Готовьте картинки и тексты заранее.
5. А ещё вам нужна страница О НАС <https://ibt.ru/about-us/>
6. И вам нужна посадочная страница для мерчантов, типа такой <https://ibt.ru/partners/>
7. А если у вас будут билеты на мероприятия, то их тоже нужно заранее оформить визуалом <https://ibt.ru/masterclasses/>
8. А если есть учебные курсы <https://antiage.me/services/uchebnyy-kurs-life-design>
9. И консультации экспертов <https://antiage.me/services/shchest-sfer-vashego-zdorovya>
10. И подарочные сертификаты в вашем дизайне тоже не помешают маркетплейсу <https://ibt.ru/giftcard/>

Всё это нуждается в том, чтобы ДО запуска маркетплейса вы поставили задачу своему дизайнеру / копирайтеру или сами себе, и заранее приготовили “начинку”, чем вы будете заполнять маркетплейс, после того, как мы развернем вам платформу LENNUF (а часто мы делаем это быстрее, чем вы успеваете подготовить контент)

Платформы LENNUF поддерживает форматы баннеров, посадочных страниц, лендингов, всё собирается “конструктором” из админки, но вначале это всё надо изготовить.

Все размеры баннеров тут:

<https://lennuftechwiki.gitbook.io/lennuftechwiki/razmery-bannerov-i-infografiki-na-vitrine-po-lennuf>

Начинайте готовить тексты, баннеры и лендинги во все разделы вашего маркетплейса.

Контент-администратор платформы маркетплейса

Всё, что есть на маркетплейсе: сборка посадочных страниц, загрузка баннеров, группировка разделов, лендинги, посадочные, заведение мероприятий, тексты, компоновки, управление меню всё это требует загрузки и настройки через административную панель.

В виде LENNUF мы приобретаете машину с пультом управления, но вам нужен человек, который будет нажимать на этом пульте кнопки.

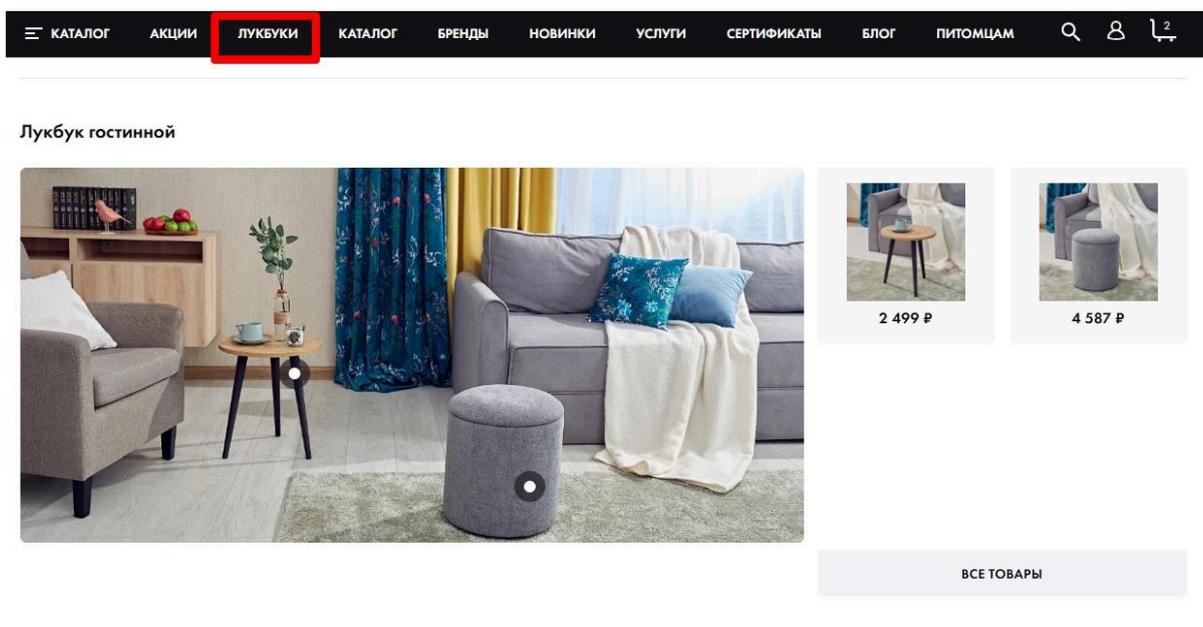
1. Продумывает всю структуру сайта по разделам каталога.
2. Организует верхнее меню и подразделы, всю навигацию по веб-витрине.
3. Модерирует контент от мерчантов
4. Модерирует смену мерчантами цен на товары (“защита от дурака”, сделанные ими акции и тп., прежде чем всё это прольется на витрину и это увидят ваши клиенты.
5. Технически делает SEO-настройки веб-витрины, которые уже заложены внутри платформы LENNUF.
6. Модерирует отзывы клиентов, прежде чем они попадут на сайт.
7. Делает Бриф на гайдлайны по контенту дизайнеру (стиль витрины) и дальше следит за соблюдением этих гайдлайнов, если вы не хотите, чтобы витрина превратилась в винегрет.
8. Загружает контент от мерчантов, от маркетинга и прочих.
9. Собирает информационные разделы типа Доставка / О нас / Мерчантам
10. Загружает публичную оферту, пользовательское соглашение, контактную информацию, пользовательские подсказки, в том числе и в ЛК мерчанта.
11. Он пишет БРИФы для дизайнера и копирайтера, получает от них материалы и собирает контент на маркетплейсе.
12. Выполняет также функцию тестирования витрины, проверяет, куда ведут баннеры и посадочные, насколько актуальна в них информация, насколько пользователям всё понятно
13. Проходит весь CJM (Customer Journey Map) -путь клиента и предлагает оптимизацию.

Должен владеть:

- Опыт работы с CMS системами интернет-магазинов на уровне продвинутого пользователя

- Знание UX / UI и понимание базовых законов юзабилити и навигации веб-витрины
- Базовые знания SEO (обязательно)
- Умение писать брифы
- Знание основных веб-аналитики сайта (Яндекс.Метрика, Google Analytics), понимание, где происходят разрывы на веб-витрине до конверсии, работа с гипотезами и устранение разрывов.

Вот например, Контент-администратор сайта по заданию коммерсанта (кто знает ассортимент) может собрать такие классные Лукбуки и разметить на них товары:
<https://lennuf.market/lookbooks>



Такая картинка (баннер) с товарной разметкой и перелинковкой на товары - технически очень непростой функционал, мы ни разу не встречали его ни в одной коробке CMS на российских ИТ-платформах.

Или завести ваши подарочные сертификаты по номиналам <https://antiage.me/giftcard> , например такие (а кстати возможен разный дизайн у каждого номинала)



Электронный подарочный сертификат, 1 000 RUB

Выберите номинал карты

- 1 000 RUB
- 2 000 RUB
- 3 000 RUB
- 5 000 RUB
- 7 000 RUB
- 10 000 RUB
- 15 000 RUB
- 25 000 RUB

Выберите дизайн



КУПИТЬ 1 000 RUB

Или собрать товарные бандлы, вот такие товарные наборы:

В КОМПЛЕКТЕ ДЕШЕВЛЕ

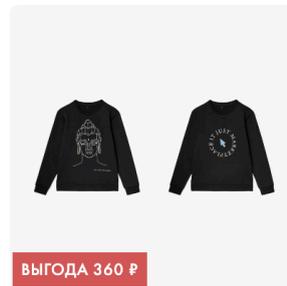


1 200 RUB

Свитшот черный "Будда.Точка входа"

+ 1 200 RUB

Свитшот "Маркетплейс"



ВЫГОДА 360 RUB

= 2 040 RUB ~~2 400 RUB~~

В КОРЗИНУ КОМПЛЕКТОМ

Ну, вы поняли, веб-витрина - это его епархия.
ТЗ даёт бизнес, а контент-администратор всё это воплощает.

Еще обычно этот сотрудник лучше всего знает / он обязан изучить **ВСЕ технологические возможности платформы LENNUF**, и рекомендовать бизнесу их использовать: и бандлы, и подборки, и лукбуки, и цифровые сертификаты, и продажу билетов, и модуль Услуги, и настройки бонусной программы, и Реферальный модуль и еще много чего чем наворочена наша платформа.

Ведь жаль купить функционал и не использовать, потому что не знать. У нас есть обзоры и пользовательские инструкции по платформе, но всё равно вам нужна голова

и мозги, которые их изучат и начнут применять на благо развития вашего маркетплейса.

SEO-Копирайтер / SEO-специалист с навыками копирайтера

На аутсорсе. Он уже нужен для продвижения вашего маркетплейса. Если ваш маркетплейс нишевый, и его семантическое ядро (поисковые запросы) связаны с контентом, то у вас должен быть человек, который будет писать SEO-оптимизированные тексты описаний товаров (ре-райт того контента, который дадут мерчанты, часто это требуется, так они грузят не уникальное описание) , и статьи по основным темам, которые покрывает ваш маркетплейс: “Как разобраться в последних моделях зимних шин мотоциклов HD” или “Значение масти Жезлы в таро Алистера Кроули”

Еще в идеале конечно вам нужен 🙌

Менеджер по работе с клиентами / Администратор обработки заказов (АОЗ)

Но на старте это функция как правило либо у владельца бизнеса, либо у какого-то единого руководителя маркетплейса, если он у вас есть.

1. Отвечает на вопросы клиентов во всех каналах связи, которые представлены на маркетплейсе.
2. Подбирает товары, помогает с оформлением заказа, если требуется.
3. Настраивает рассылки с клиентами через коммуникационный чат.
4. Следит за своевременной отгрузкой заказов продавцами.
5. Отруливает возникающие проблемы (отказы, возвраты, брак, конфликтные кейсы и т.д.и т.п).
6. Собирает обратную связь с покупателей.
7. Ведет раздел FAQ (Вопросы и Ответы) для клиентов, загружает сам или через контент-администратора.

Примеры и бенчмарки маркетплейсов на LENNUF

Изучите, вдохновитесь, и знайте -у этих платформ на 90% общий коробочный функционал LENNUF, так что если вы что-то видите у них, это может быть и у вас. Чаще всего это вопросы КОНТЕНТА и качества дизайнерских элементов, с помощью которых собирается коробка.

На LENNUF уже запущены или в процессе коммерческого запуска:

1. Маркетплейс товаров и услуг по обучению для профессионалов индустрии красоты, он сделан с помощью дизайнеров очень высокого уровня, поэтому вам так нравится визуал: <https://ibt.ru/>
Вы тоже можете взять качественного дизайнера и получить такую (ну или почти такую) визуальную часть.
2. Маркетплейс счастливого долголетия <https://antiage.me/>
3. Маркетплейс медицинского оборудования и услуг онлайн-консультаций врачей: <https://emed.market/>
4. Маркетплейс товаров для мотоспорта и мотоциклистов <https://beed.ru/>
5. Маркетплейс косметики в Казахстане: <https://cdv.kz/>
6. Маркетплейс строительного оборудования: <https://ryvok.ru/>
7. Маркетплейс промышленного оборудования B2B ATOP TRADE <https://kipavt.ru/>
8. Маркетплейс эзотерических товаров <https://mmplace.ru/>