

R2b-платформа Ozon Invest



Ozon.Invest

- Ozon.Invest похож на P2B-платформы, работающие на рынке, но отличается от них фокусом на отдельный тип аудитории заемщиков. Большинство подобных сервисов рассчитано на “открытый рынок”, а Ozon.Invest прежде всего ориентирован на стимулирование бизнеса продавцов маркетплейса Ozon
- Небольшие поставщики OZON и селлеры маркетплейса, компании малого и среднего бизнеса получают доступный источник финансирования без залога и поручительства, а также с минимальным количеством документов, необходимых для проверки
- Полученные средства используются для операционных целей и развития бизнеса - пополнения оборотного капитала, расширения ассортимента товаров/услуг и реализации маркетинговых активностей.
- В среднем после займа продавцы маркетплейса увеличивают свой оборот на 30%

Ozon.Invest

- Платформа предоставляет займы на срок до 9 месяцев размером **до 3 млн рублей**
- Ставка для заемщика составит от 15% годовых
- Комиссия за досрочное погашение не взимается
- Дополнительно заемщик будет выплачивать вознаграждение платформе за ее услуги - 2% от суммы займа

Ozon.Invest

- Ozon.Invest занимается привлечением инвесторов, которые, понимая объем данных, которыми владеет Ozon и доверяя бренду, могут быть заинтересованы в получении дохода. Мы сами проводим скоринг потенциальных заемщиков и отбираем заявки от самых стабильных и платежеспособных бизнесов за счет знаний о последних. Также Ozon поддерживает ИТ-платформу, при помощи которой происходят все взаиморасчеты и ведется документооборот, обеспечиваем помощь при оформлении заявок.
- Все рутинные операции по обслуживанию займа – от загрузки документов до расчета платежей, подготовки платежных поручений, расчета НДФЛ, рассылки напоминаний о платежах, начисления процентов инвесторам - автоматизированы на ИТ-платформе, разработанной Ozon
- Это сделано для того, чтобы заемщик тратил минимальное время на обслуживание займа и мог заниматься непосредственно своим бизнесом.

Ozon.Invest: выгоды для участников

Заемщик

- Оперативная выдача займа
- Минимум документов
- Возможность развивать продажи

Ozon

- Привлечение продавцов
- Увеличение ассортимента на маркетплейсе
- Повышение лояльности продавцов

Инвестор

- Альтернатива банковским вкладам
- Рост доверия к площадке

Ozon.Invest: список документов для заемщика

- Сканированная (в цвете) копия паспорта генерального директора/ИП
- Выписка (-и) об оборотах по расчетному счету из Банка (-ов) за 12 завершённых месяцев в формате csv/excel
- Приказ о вступлении в должность руководителя (для ООО)
- Декларация (для ИП)

Ozon.Invest: специфика использования УКЭП

- Чтобы обеспечить онлайн взаимодействие на первом этапе, запрос на займ подписывается УКЭП
- Позволяет обеспечить юридическую значимость запросы и последующих действий
- При подписании с помощью УКЭП указывается какой номер необходимо использовать в качестве ПЭП
- После проверки корректности УКЭП Заемщик идентифицирован с нашей стороны и последующие действия уже верифицирует в рамках ПЭП (СМС-подтверждение)
- Подтверждение старта сбора средств и перечисления средств на счет компании проходит в рамках ПЭП
- Дополнительное УКЭП понадобится компании, только при повторном обращении

Ozon.Invest: специфика документооборота

- Компании, которые получают займы, уже работают с Ozon с в рамках ЭДО
- Все операционные задачи по обслуживанию займа проходят в рамках ЭДО
- Направление Дополнительных соглашений и Актов, получение Заявлений о досрочном погашении автоматизировано с помощью ЭДО
- Таким образом компания использует уже привычный инструмент

Ozon.Invest: промежуточные результаты

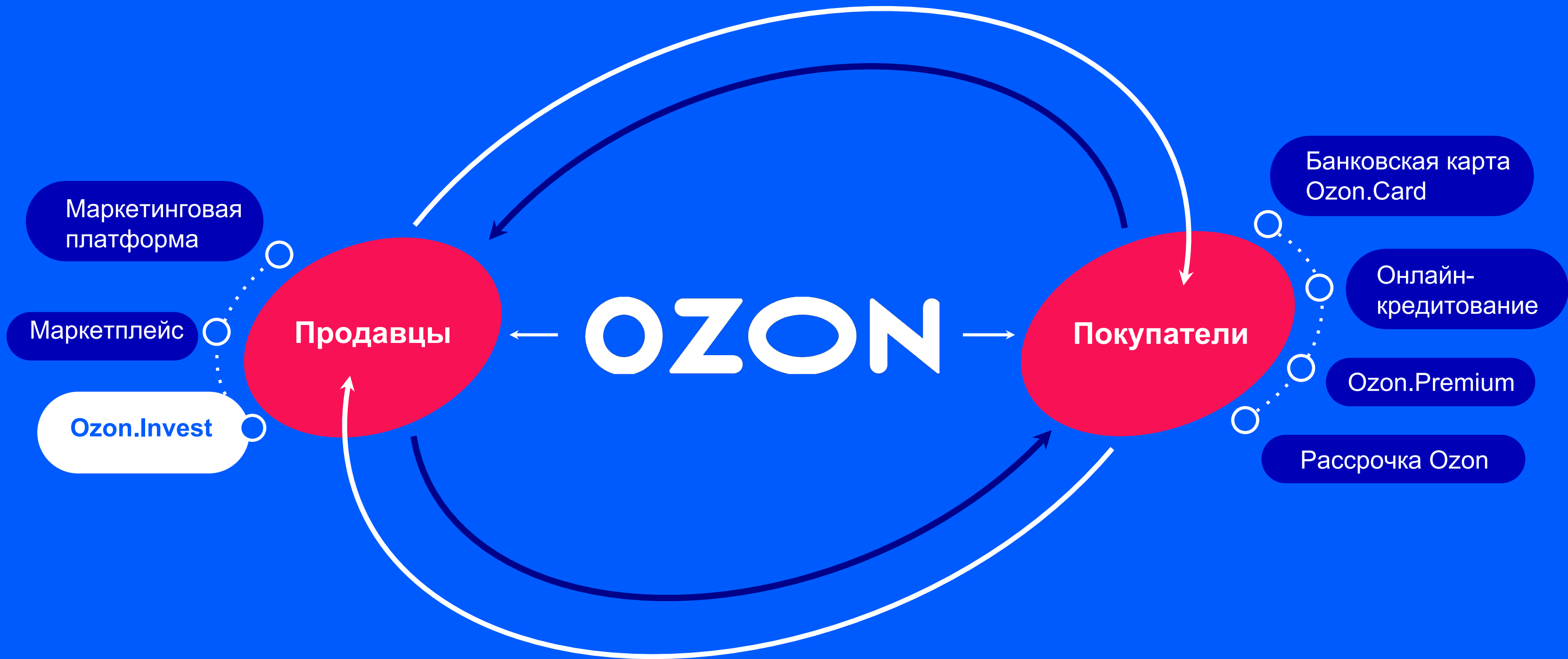
- В среднем продавцы увеличивают оборот на 30%
- 63% продавцов берут займ повторно
- Ни одного просроченного платежа
- 40% инвесторов вкладываются повторно
- Предложение денег превышает спрос на 15%

Ozon.Invest в экосистеме Ozon

За счет Ozon.Invest продавцы увеличивают свой оборот → начинают предлагать больше товаров на маркетплейсе → ассортимент площадки растет → появляется больше интересных предложений для клиента → клиент готов приобретать все в рамках одной площадки за счет удобных сервисов и услуг (Premium, Ozon.Card, кредитные услуги) → продавцы маркетплейса получают лояльного клиента, которому можно легко предложить свой товар.

Такая экосистема выгодна всем – и покупателям и продавцам.

Увеличение ассортимента



Лояльная клиентская база

Ozon.Invest



Олег Афанасьев

 oaafanasyev@ozon.ru