



Новые каналы продаж для российских производителей

Как перестать работать на площадку и начать работать на себя

Тюменская марка

ДИАГНОЗ

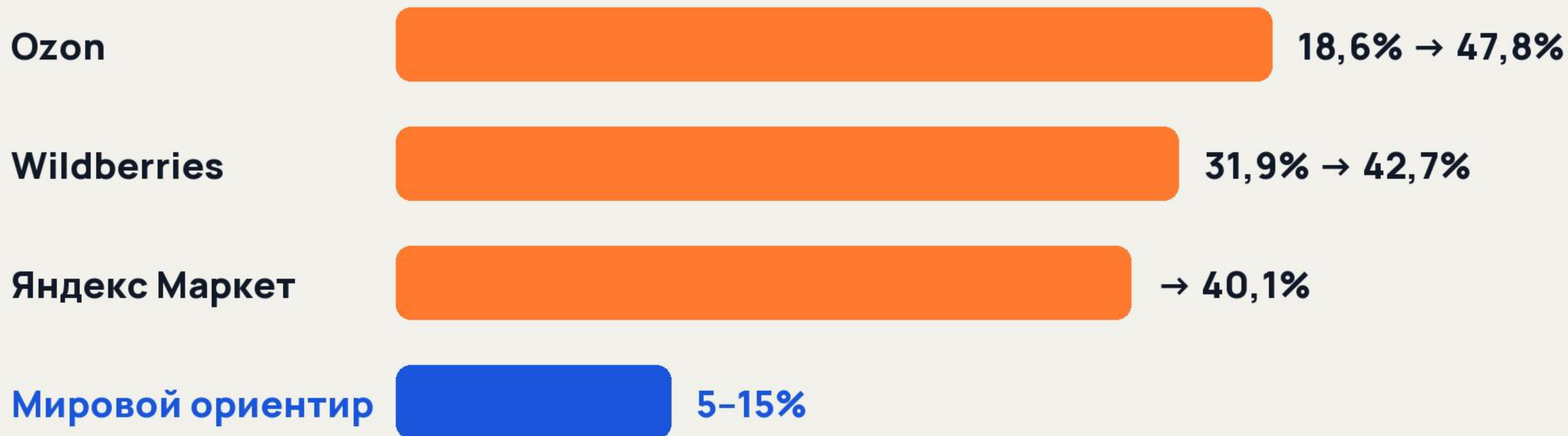
Прибыли как прибыли — одни убытки

5%

рентабельность продавца
на маркетплейсах:
было 15%, стало 5% за год

КОМИССИИ

Комиссия длиннее, чем сосульки весной



Средняя комиссия за год, данные АПЭТ, 2026

ХРОНИКА

Как селлеров разули

Пиджак

= маржа

Галстук

= цена

Рубашка

= выдача

Брюки

= страховка

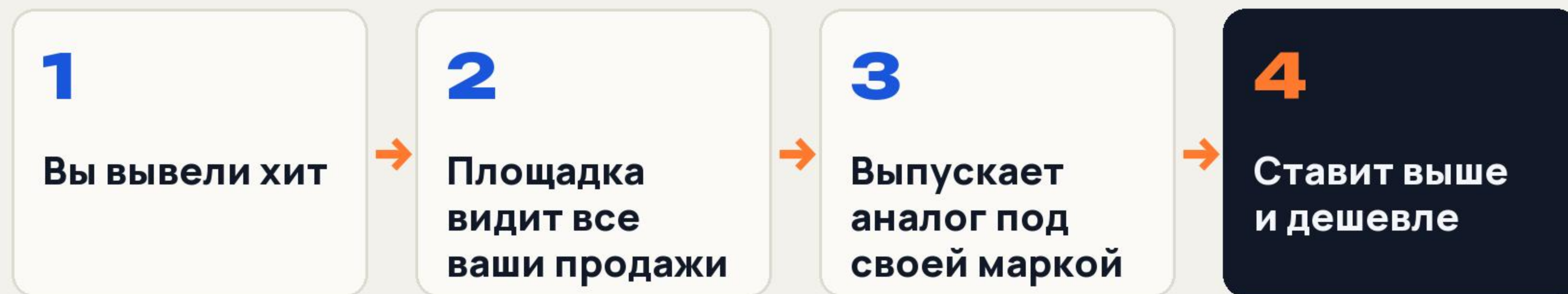
Ботинки

= бренд

Всё, разули.

КОНКУРЕНТ

Хозяин ярмарки тоже торгует



В споре с ней вы всегда правы. Просто в другом месте.

НЕВИДИМКА

— Где брали?

— На маркетплейсе.

— А кто производитель?

— Ну... маркетплейс?

Спрятался за площадку — пропал как бренд

ОФЕРТА ОТКЛОНЕНА

**Не отдавайте
выручку площадкам.**

Держите контроль.

ТРЕНД: АГЕНТНАЯ ЭКОНОМИКА

Хлопоты забыты: покупают роботы

19 млн

в неделю общаются
с Алисой AI

+159%

трафика из Алисы
в магазины,
январь-апрель 2026

1 клик

покупка прямо
из ответа нейросети

Робот не читает баннер «Хит продаж». Он читает характеристики.

Данные Яндекса, 2026

ТРЕНД: GEO

GEO — новое SEO. Окно открыто сейчас.

Нейросеть берёт ответ у того, чьи данные о товаре полнее.
На маркетплейсе карточка — по шаблону. У себя — без ограничений.

Кто первым попал в ответ нейросети, тот там и живёт.

НОВЫЙ КАНАЛ

Сделано в Тюмени. Продаётся по всей России.

Регион

продвигает местных
производителей

Ассоциация

проводник бренда
на площадку

Производитель

свой бренд, свой
контент, свои правила

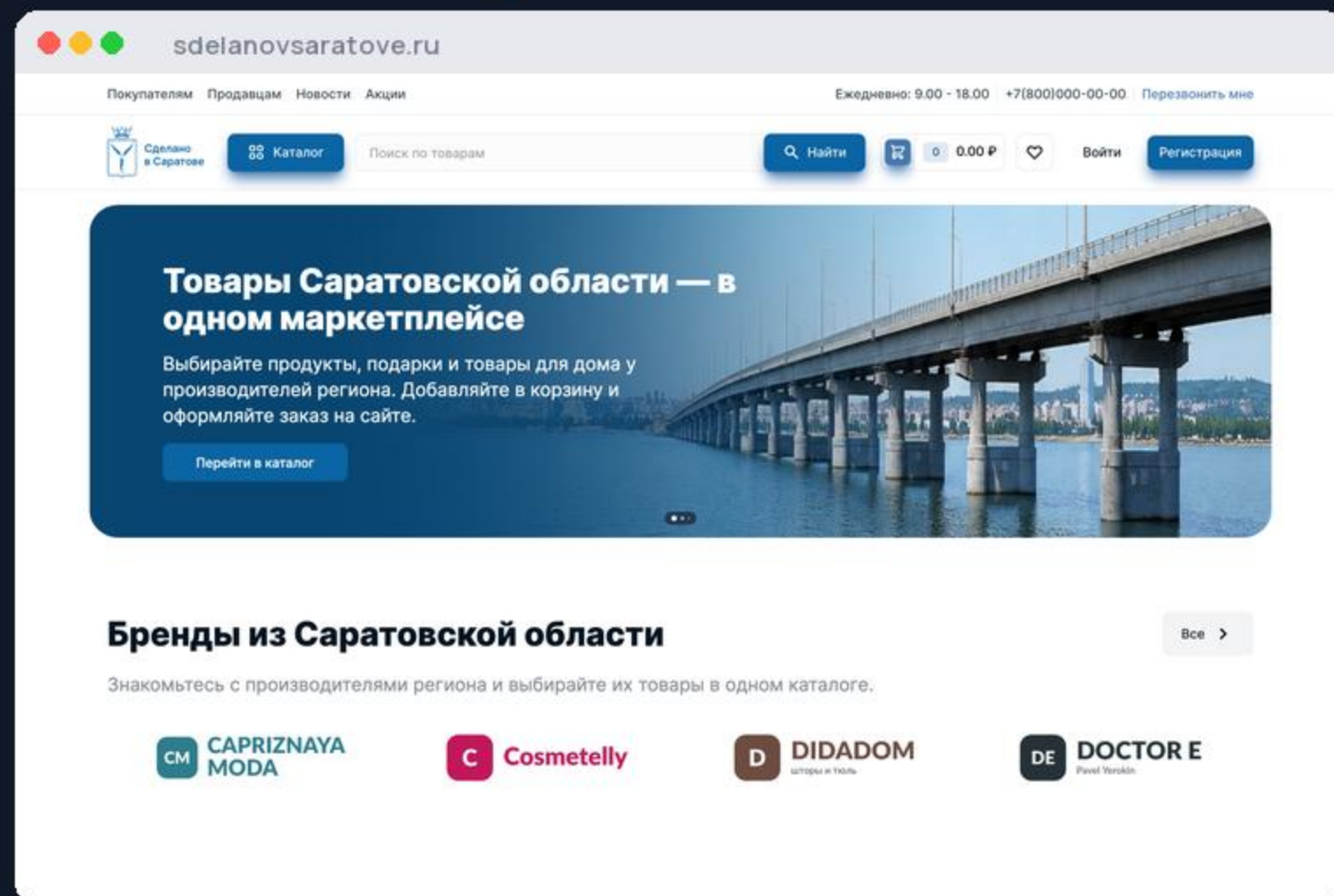
Дома и витрина помогает.

РАБОТАЕТ СЕГОДНЯ

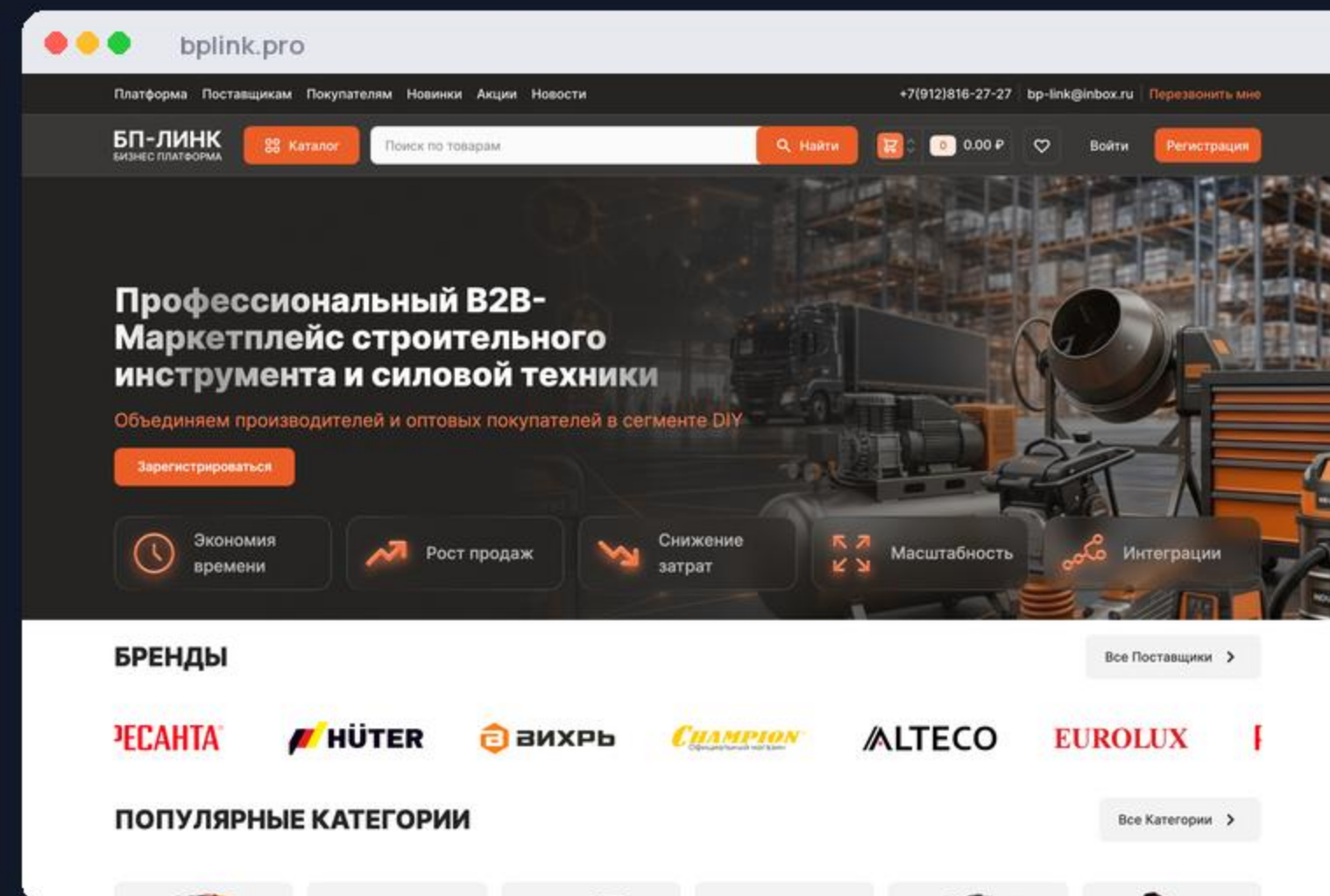
Витрина региона и отраслевая площадка

Сделано в Саратове

БП-ЛИНК



витрина региона: бренды
области в одном каталоге



отраслевая площадка: инструмент
и силовая техника оптом



Продавай в своём магазине — остальное дело техники

Свой магазин и B2B-кабинет

Отраслевые
и региональные витрины

Карточки для людей и нейросетей

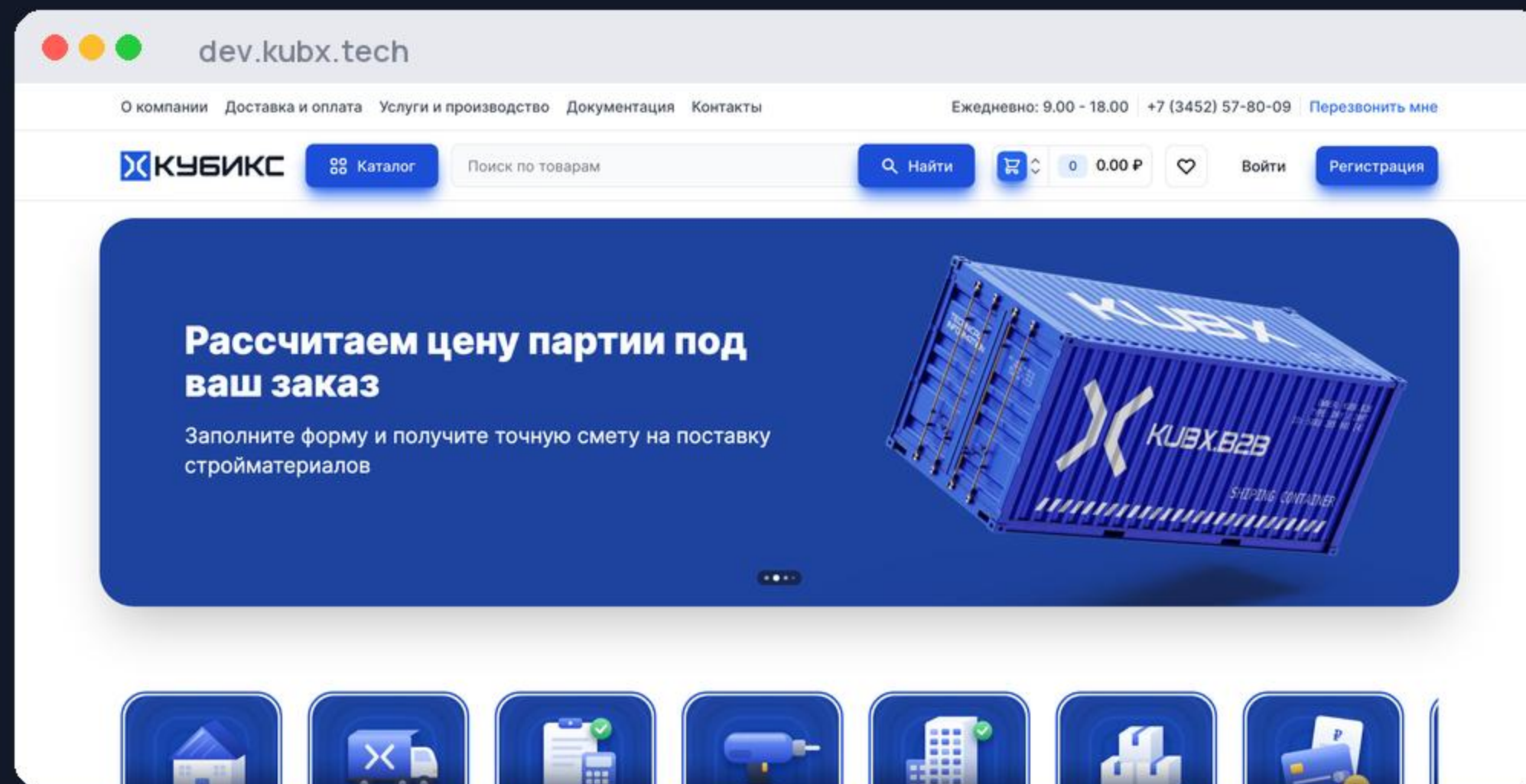
Собственная
разработка, Роспатент

КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ

Витрина, каталог и кабинет — из коробки

Открытая демо-витрина:
четыре тысячи товаров,
фильтры, корзина, оплата
и личный кабинет покупателя.

dev.kubx.tech



ПЛАН

Три шага к своему каналу

1

**Посчитайте,
сколько отдаёте**

комиссия, логистика,
реклама, скидки

2

**Эталонная
карточка у себя**

источник правды
для людей и ИИ

3

**Откройте
свой канал**

и зайдите
в отраслевую витрину

Маркетплейс — это вокзал:людно, удобно, но жить там не надо.

Держите контроль.

Прибыль любит тех, кто её не отдаёт.

Сергей Бондаренко
генеральный директор КУБИКС

+7 922 266-05-24

bsv@legacystudio.ru

kubx.tech



kubx.tech/tmark

ПРОМОКОД МАРКА26

АКЦЕПТОВАНО