





Место встречи продавца и покупателя



Покупайте у проверенных поставщиков



Продавайте товары и услуги по всей России



Экономьте деньги и ресурсы вашего бизнеса



Что такое SBER B2B

Онлайн магазин SBER B2B — это агрегатор товаров и услуг для бизнеса любого масштаба, и отрасли. Сервис позволяет осуществлять любые закупочные процедуры малого объема, закупки у единственного поставщика в соответствии с 44-ФЗ и 223-ФЗ, а также коммерческие закупки товаров и услуг.

Сила закупок в ваших руках

Сбер B2B - это агрегатор товаров и услуг для бизнеса любого масштаба и отрасли.

[Подробнее](#)

Интересные товары

Изображение	Наименование	Цена	НДС
	Бумажная HP CG459B 610мм-30.5м(210г/м2) белый матовое для ст...	210,32 Р	НДС 20%
	Писчая бумага Writing paper (A3, 60-65g, 90%ООВ) пачка 500л.	210,32 Р	НДС 20%
	Бумажная HP CG459B 610мм-30.5м(210г/м2) белый матовое для ст...	210,32 Р	НДС 20%
	Писчая бумага Writing paper (A3, 60-65g, 90%ООВ) пачка 500л.	210,32 Р	НДС 20%
	Бумажная HP CG459B 610мм-30.5м(210г/м2) белый матовое для ст...	210,32 Р	НДС 20%

Категории

- Мебель →
- Мед. оборудование →
- Банковское оборудование →

[Все категории](#)

Сбер B2B в цифрах

- 54** Запроса в месяц получает в среднем 1 поставщик
- 216 000 Р** Средняя стоимость сделки по заказчикам 223-ФЗ
- 96 000 Р** Средняя стоимость сделки по заказчикам 44-ФЗ
- 5 032** Запросов в месяц размещают заказчики
- 2-ой запрос** Каждый второй запрос заканчивается сделкой
- x2 раза** Ежегодный рост активных заказчиков

[Все преимущества Сбер B2B →](#)

Кто может работать на SBER B2B

Работать в SBER B2B могут любые компании: от индивидуальных предпринимателей до крупнейших корпораций, а также муниципальные и государственные заказчики.

Для регистрации доступно 3 роли:

- Покупатель
- Продавец
- Покупатель и продавец

Регистрация в SberB2B

Выберете необходимую роль

После регистрации, в личном кабинете вы сможете изменить настройки



Покупать



Продавать



Покупать и продавать

SBER B2B в цифрах:

23,5%

Рост сопоставимых
сделок в 2024 г. к 2023 г.

82

Запроса в месяц получает
в среднем 1 поставщик

257 тыс. руб.

Средняя стоимость сделки

на 29%

Увеличилось количество
активных поставщиков в
2024г. по сравнению с 2023г.;

2,8

Предложения поступает
заказчику на 1 запрос

24,5%

Средняя экономия заказчика

Возможности



Ознакомиться с каталогом, покупателями и поставщиками, присутствующими на площадке без регистрации



Формирование запросов



Удобная работа с каталогом



Мониторинг статуса сделок



Заключение сделок в электронном виде



Поиск товаров и услуг по заданным параметрам



Сохранение товаров и услуг в избранное



Осуществлять сравнение и закупку предлагаемых товаров и услуг

Заказчики SBER B2B по 44-ФЗ



Высокий уровень доверия на рынке

Субъекты 44-ФЗ осуществляют закупки за счет средств, заранее заложенных в бюджетной системе РФ.
Не имеют задолженностей по налогам и судимости.



Постоянный стабильный спрос на товары и услуги

Государственные и бюджетные предприятия ежедневно нуждаются в новых поставках.
На SBER B2B заказчики 44-ФЗ регулярно публикуют публичные запросы на закупку в разделе [«Закупки»](#).



Заказчики SBER B2B по 44-ФЗ

23 региона РФ

уже проводят закупки
на SBER B2B

Для них мы создаем
персональные Витрины Региона



Витрина местных закупок
Республики Бурятия



Магазин малых закупок
города Иваново



Витрина прямых закупок
Иркутской области



Витрина прямых закупок
Пермского края



Витрина прямых закупок
Рязанской области



Витрина прямых закупок
Липецкой области



Витрина малых закупок
Владимирской области



Витрина прямых закупок
Астраханской области

Заказчики SBER B2B по 223-ФЗ

На SBER B2B проводят закупки малого объема субъекты 223-ФЗ - крупнейшие российские компании и гос. корпорации.



Гибкость в сотрудничестве и планировании закупок

Заказчики 223-ФЗ сами определяют способы проведения закупочных процедур, проводят срочные и непредвиденные закупки.



Новые возможности и перспективы роста продаж поставщиков

Сотрудничество с крупнейшими корпорациями 223-ФЗ – несомненный плюс для репутации поставщика и возможность получать регулярные заказы, зарекомендовав себя перед заказчиком.



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ М.В. ЛОМОНОСОВА



Космическая связь
Федеральное государственное унитарное предприятие



Преимущества работы со **SBER B2B**



**Прозрачный процесс
заключения сделок**



**Привычный интерфейс
маркетплейса**



**Быстрая и простая
регистрация**



**Возможность настроить
уровень доступа
для сотрудников в
соответствии и с
их полномочиями**



**Возможность обучения
ваших сотрудников по
работе в онлайн магазине**



**Отдельный каталог
товаров и каталог услуг**

Преимущества **SBER B2B** для Покупателя



**Верифицированные,
предварительно
проверенные поставщики**



Экономия на закупках



**Бесплатная работа на
площадке**



**Адаптация бизнес-
процессов и внедрение
кастомизированных
решений под нужды
клиента**



**Огромный выбор
предложений по всем
категориям и выход на
поставщиков
регионального и
федерального уровня**



**Возможность
формирования протоколов
анализа предложений
поставщиков и
проведение согласований по
закупке внутри системы**

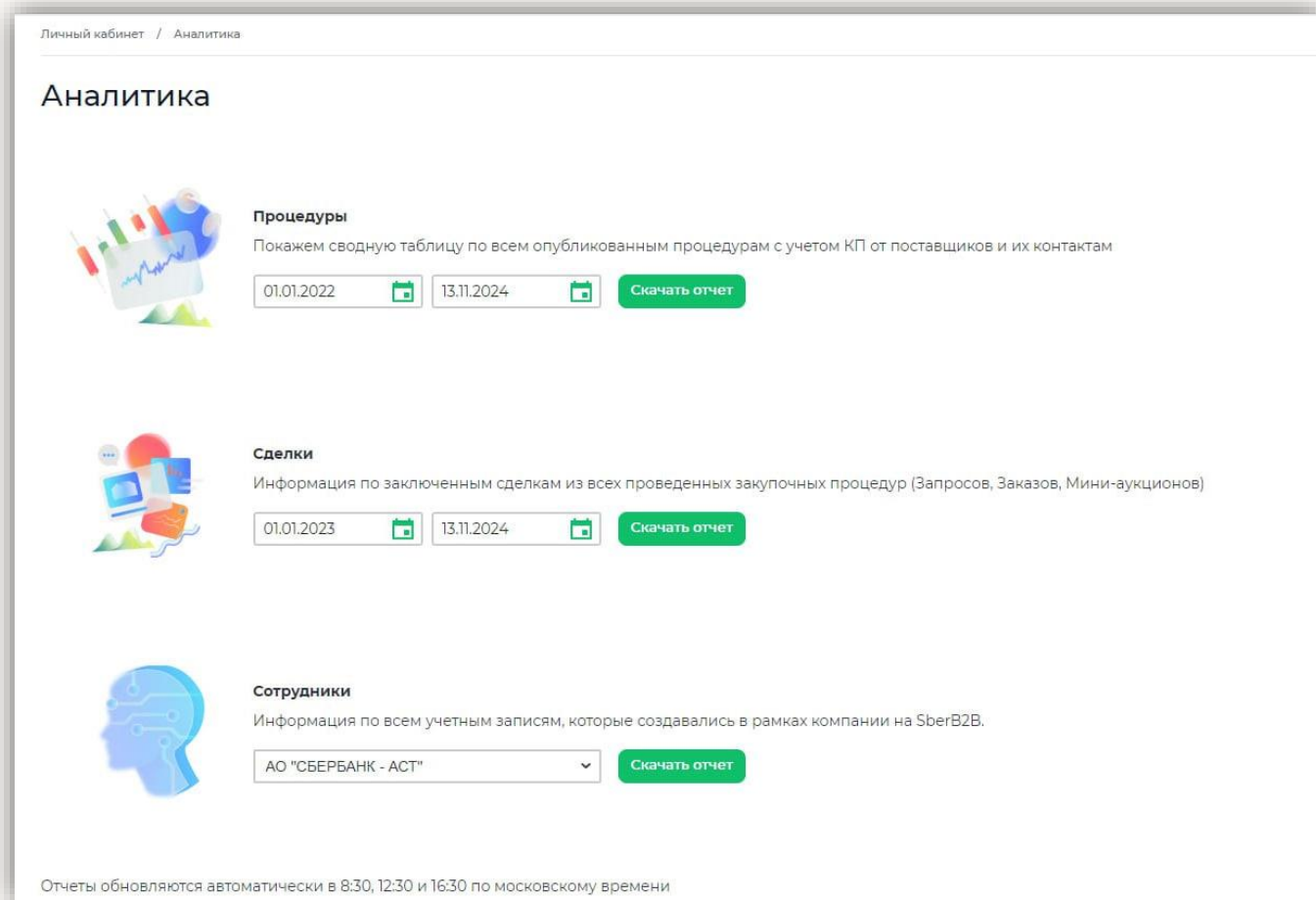
Модуль «Аналитика»

Три типа отчетов, которые требуются каждому Заказчику:

1. Реестр опубликованных процедур
2. Реестр заключенных сделок
3. Список сотрудников

Кому доступны эти отчеты?

- ☒ Руководитель организации
- ☒ Уполномоченное лицо
- ☒ Администратор организации



Типы закупочных процедур

1



Запросы

Запрос заказчиком ценовых предложений по описанию или из каталога товаров/услуг

2



Заказы

Заказ напрямую у конкретного поставщика

3



Мини-аукционы

Процедура закупки, которая производится по заранее установленным правилам с возможностью снижения начальной цены

Типы закупочных процедур

Запросы

Запросы на SBER B2B бывают:

- ✓ **Публичные** запросы располагаются в разделе Закупки открытой части.
- ✓ **Непубличные** запросы поступают в Личный кабинет поставщика.



Типы закупочных процедур

Заказы

Заказы на закупку у конкретного поставщика

1

Покупатель формирует заказ через добавление позиций каталога в корзину и направляет поставщику

2

Поставщик формирует предложение и направляет на рассмотрение

3

Покупатель принимает решение о проведении сделки

Типы закупочных процедур

Мини-аукционы



Мини-аукционы на SBER B2B бывают:

- ✓ **Публичные** располагаются в разделе Закупки открытой части.
- ✓ **Непубличные** поступают в Личный кабинет поставщика .

1

Покупатель формирует запрос через добавление позиций каталога в корзину и отправляет поставщикам в ЛК (непубличные запросы) или в раздел Закупки (публичные запросы), указывает срок проведения процедуры

2

Поставщик отвечает согласием на условия запроса и подает заявку на участие

3

Покупатель принимает решение о допуске поставщика к мини-аукциону

4

Поставщик получает уведомление и принимает участие в процедуре

5

Покупатель на основании итогов мини-аукциона заключает сделку

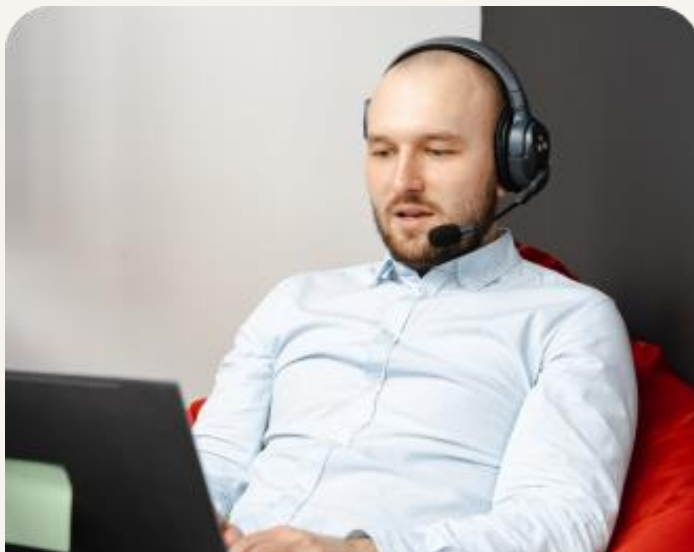
Поддержка пользователей SBER B2B



Контакт-центр

Консультационная информационная поддержка по номеру:

+7(495)539-59-29



Техническая поддержка

Техническая поддержка и помощь пользователям через форму обратной связи на сайте или электронную почту:

support@sberb2b.ru



Обучение от экспертов

Сотрудники SBER B2B знают, как превратить закупки в технологичный и отлаженный процесс. Бесплатные вебинары по работе площадки и техникам увеличения продаж на сайте [Электронного университета АО «Сбербанк-АСТ»](#).



Спасибо за внимание!

www.sberb2b.ru support@sberb2b.ru

Услуги оказывает

АО «Сбербанк-АСТ»

119435, город Москва, Большой Саввинский переулок, д. 12, стр. 9.

ОГРН: 1027707000441, ИНН: 7707308480.

Контакты для связи: E-mail: support@sberb2b.ru, тел. **+7(495)539-59-29**

Настоящий материал носит исключительно информационный характер, не является предложением по покупке продукта/услуги и не может рассматриваться как рекомендация к подобного рода действиям. Компания не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными и не несет ответственности за использование информации, содержащейся в материале, а также за возможные убытки. Данные об использовании продукта/услуги в прошлом основаны на информации, которой компания располагала на дату выхода материала.

