



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ
МОНОПОЛИЙ**

**ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ»
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДЕМОГРАФИЯ»**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

«Удаленный менеджер поставщика маркетплейсов»

170 ак.ч.

Москва, 2022



РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ
МОНОПОЛИЙ
ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

Выбор ниши





Идеальный товар

- ✓ Уже продается
- ✓ Нравится вам

Ваше дело должно зажигать вас, только тогда вы будете верить в свою идею и преодолете все трудности





С чего начать?

Сначала исходим исходя Ваших увлечений, хобби, интересов. Когда Вы разбираетесь в какой-либо теме, Вы знаете ее сильные и слабые стороны и Вам будет легче продумать преимущества товара

Идея

Анализ ниш и отбор по критериям. Используйте все таблицы, которые в этом модуле.
С таблицами всегда нагляднее..

Анализ

Отфильтровав неприбыльные товары или товары, которые сложны для старта, оставляем 3-5 товара, которые соответствуют Вашим критериям.

Выбор товара

Ищем поставщика.
Чем больше поставщиков Вы найдете, чем больше Вы разошлете писем, тем выгоднее и качественнее товар Вы найдете.
Ориентируемся, что для каждого товара необходимо найти 10-20 поставщиков.

Поиск поставщика



Выбор ниши

Чтобы найти нишу, учитывают соблюдение некоторых условий:

- ✓ Востребованность предлагаемой идеи
- ✓ Уникальность предложения
- ✓ Ориентированность на клиента
- ✓ Обеспечение достаточной емкости для того, чтобы вложения окупились



Критерии, которые снизят бюджет

- Не тяжелый, не крупногабаритный, не хрупкий
- Не нужен дорогостоящий сертификат
- Не нужен «Честный знак» (можно проверить на chestnyyznak.rf)

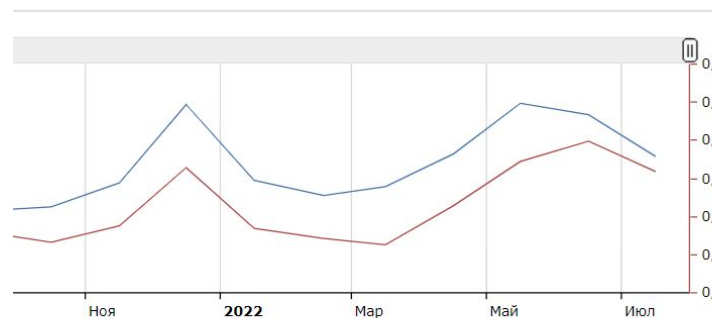
См. Таблицу «Критерии выбора товара»

Критерий	Как оценить?	Тетрадь
		Балл
Интересна и близка ли лично вам эта ниша/ товар?	0 - неинтересно 1 - интересна и близка	1
Есть ли у вас опыт покупки и использования данного товара? Понятно ли вам мышление целевой аудитории?	0 - нет 1 - да	1



Критерии, которые повысят шансы на успех

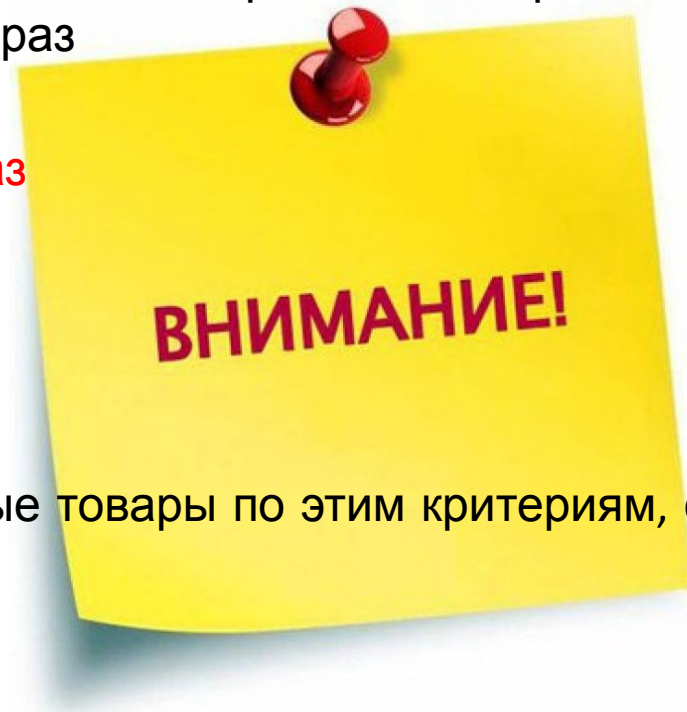
- Товары-аналоги уже продаются на Wildberries, кто-то уже заработал 1 млн+ на этом
- Растет выручка в нише
- Ниша не перенасыщена: количество поставщиков растет, но выручка каждого не падает
- Есть дефицит товаров (упущенная выручка – через сервис аналитики, через список дефицитных товаров)
- Заходить в растущий тренд





Суть бизнеса на WB

- Находить 20% товаров, которые дают 80% прибыли и продавать их повторно максимально долго и много раз
- Нет смысла поставлять товар один раз
- Нет смысла «сливать остатки на WB»



Проверьте выбранную нишу и конкретные товары по этим критериям, сузьте выбор



Инструменты анализа ниши

Портал Wildberries

- Анализ конкурентов вручную через карточки, отзывы, «купили ХХ раз», список дефицитных товаров в личном кабинете

Сервис Yandex Wordstat, Маяк

- Проверка общего тренда в нише, сезонность, запросы в регионах, ключевые слова

Платные сервисы аналитики

- Продажи в каждой категории, бренде, по каждому товару, поиск дефицита и многое другое



Список дефицитных товаров

Что продавать на Wildberries

Отчет показывает, насколько быстро продается товар в целом по компании и определяет доступность товара для клиента.

Дефицит товара

Нормальная доступность товара

Избыток товара

Все

Поиск



Выгрузить в Excel

Категория	Предмет	Оборачиваемость	Доступность товара
Дом	Ковровые дорожки	2	Дефицит товара
Строительные инструменты	Кабели греющие	16	Дефицит товара
Смартфоны и аксессуары	Адаптеры	32	Дефицит товара
Спецодежда и СИЗы	Куртки рабочие	43	Дефицит товара
Спецодежда и СИЗы	Каски защитные	13	Дефицит товара



Оборачиваемость

- Оборачиваемость – это тот период времени, за который продаётся средний запас товара, находящегося на складе. Чем ниже оборачиваемость в днях, тем за меньшее время средний остаток товара реализуется, тем лучше этот показатель.
- Дефицит: от 0 до 60 дней
- Нормальная доступность: от 60 до 120 дней
- Избыток товара: от 150 до 999 дней

$$\text{Оборачиваемость по количеству (дни)} = \frac{\text{Остаток, доступный для продажи, в шт.}}{\text{(Продажи – Возвраты), в шт.}}$$



Критерии в аналитике

- SPP – процент товаров с продажами
- Упущенная выручка – упущенный прогнозируемый оборот, вызванный обнулением остатков
- TSts – Среднее количество продаж, приходящееся на один товар
- Ttp – Оборот на 1 товар
- Частотность – сколько раз покупатели вбивали в поисковую строку данный ключ

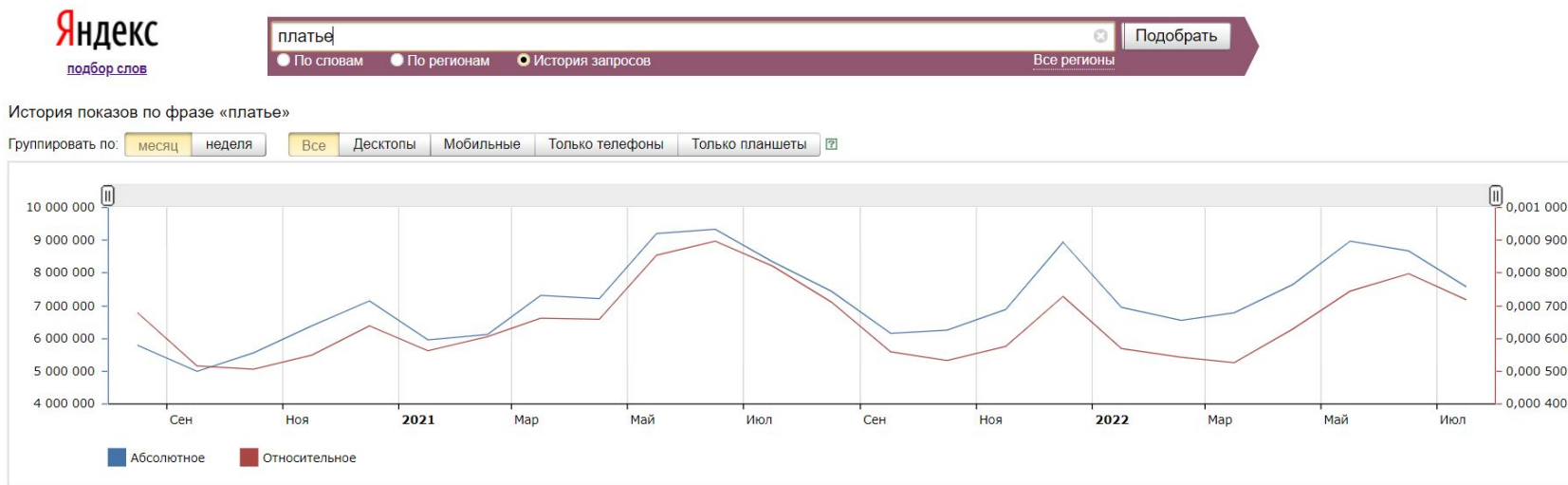
The screenshot shows a dashboard with two filter rows and a data table. The first filter row has a value of 9999 and a unit of 'шт.' (pieces). The second filter row has a value of 99999999 and a unit of '%'. A tooltip for the word 'клетра' explains that it represents the number of times users entered a specific keyword into the search bar. Below the filters is a table with six columns: 'Товары, шт', 'Частотность, шт', 'Категории, шт', 'В анализе, шт', 'SPP, %', and 'Средний чек, Р'. The table contains one row of data with values 58 835, 437, 14, 534, 91.6, and 893,75, along with percentage changes of -7,1% and +160,1% for the first two columns, and +541,2% for the last column.

Товары, шт ?	Частотность, шт ?	Категории, шт ?	В анализе, шт ?	SPP, % ?	Средний чек, Р ?
58 835 -7,1%	437 +160,1%	14	534	91.6	893,75 +541,2%



Анализ через Яндекс WordStat


- Статистика запросов по ключевым словам
- Статистика по регионам
- История запросов в динамике по месяцам




Бесплатный сервис МАЯК

Яндекс маяк ✕ Най

Поиск [Картинки](#) [Видео](#) [Карты](#) [Товары](#) [Переводчик](#) [Все](#)

 **Маяк** — сервис аналитики продаж на маркетплейсах.
mayak.bz ...


Откуда Маяк берет данные для анализа продаж конкурентов? ... Маяк - для меня первый сервис аналитики с которого я начала своё знакомство с такими сервисами. [Читать ещё](#)

 **Маяк** [Тарифы](#) [Инструменты](#) [Вход](#)




Инструменты для старта и роста бизнеса на Wildberries и Ozon

Продвигайтесь в топ, управляйте ростом бизнеса, исследуйте конкурентов, оптимизируйте поставки.

[Попробовать бесплатно](#)



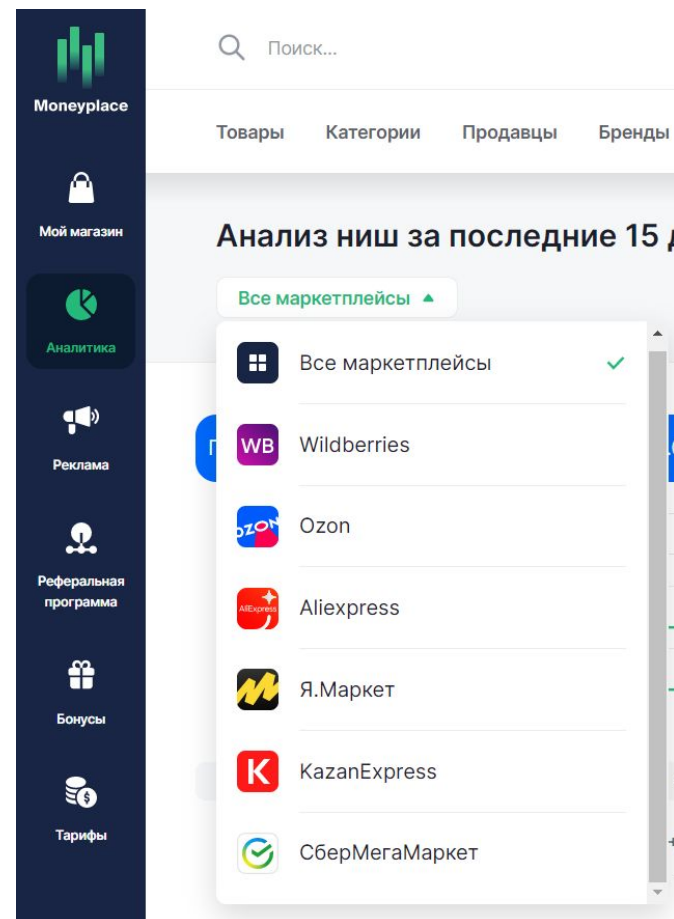
[Посмотреть видео-обзор](#)

 **Анализ ниши**  **Топ лидеров роста**  **Ценовые сегменты**



Money Place

- Сервис аналитики для анализа разных маркетплейсов
- Удобно сравнивать ниши в один момент по критериям
- Удобные критерии для принятия решения
-





MPstats

- Сервис аналитики для анализа Wildberries
- Глубокий анализ категорий
- Много инструментов для SEO – оптимизации
- Складчина Mpstats - @Ivan_Mpstatov **!!! Будьте внимательны, есть похожий контакт, вводите имя верно!**

Выбирая **контрагентов**, Вы берете ответственность на себя за сотрудничество с

mpstats Кабинет WB SEO Студия Ozon Wildberries Инст

Товары > 57 881 9

Брендов ^ 1 071 489

Wildberries

Просмотры (шт.)

Заказать SEO



Аналитика

- Во время проведения аналитики необходимо заполнять таблицу «WB Анализ товаров». Так будет легче принять решение и сделать выводы по нише.

Товар	Платье октябрь
Тренд категории товара	Резко вырос
Процент соотношения товаров с продажами и всех товаров (SPP) > 30 %	100%
Количество продавцов в категории в сравнении с выручкой (ниша перенасыщена, если рост товаров > роста выручки)	Рост выручки X3,1 Рост товаров X3,4
Выручка за 1 мес в категории > 10 млн	р.4 380 500 000
Средний чек от 500 руб.	р.3 758
Ценовой диапазон с наибольшим количеством продаж и выручкой	1917-2097, 3106-3520, 5160-5775
Упущенная выручка у продавцов в топ 30	р.4 372 333
Наличие монополистов/ ВБ/ известных брендов > 30%	Нет
Количество для первой поставки (минимальное-максимальное)	от 80 до 150



Домашнее задание

- Заполнить таблицу «Критерии выбора товара»
- Провести аналитику в одном из сервисов аналитики
- Заполнить таблицу «WB Анализ товара», используя таблицу «Дефицит товара»



РАНХиГС
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ
МОНОПОЛИЙ**

**ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ**

Спасибо за внимание!