



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



Четвертакова Юлия Иосифовна

- Магистр МГТУ им. Н.Э. Баумана
- Более года действующий поставщик Wildberries
- Наставник онлайн школы по Wildberries
- Имеет собственный бренд одежды TOP.JULS
- Сотрудничает с брендами, оборот которых более 10 000 000 рублей
- Эксперт по аналитике и оцифровке бизнеса
- Создатель курса «ТОП-Менеджер»

Сильные стороны: знает как вывести товар в ТОП, SEO-оптимизация карточек, расскажет как стать

ТОП-менеджером по работе с Wildberries, ценить свои время и опыт и зарабатывать на этом. Оцифровка бизнеса.

@julia.chetvertakova – inst.





- **Маркетплейс в B2B** — интернет-платформа для оптовой покупки/продажи товаров и услуг для решения бизнес-задач корпоративных клиентов. Это своеобразный онлайн-магазин, где клиенты вместо эмоциональных покупок тщательно продумывают нюансы оптовой торговли — возможности и условия сотрудничества, специфику ценообразования.





- **B2B** происходит от английского «business-to-business», что в переводе означает «бизнес — бизнесу». Это **продажи**, в которых заказчиками выступают одни юридические лица, а поставщиками или подрядчиками — другие юридические лица. **Отличие** альтернативной формы взаимодействия — **B2C** — состоит в том, что в ней **продажи** и предложение услуг происходят в направлении **от бизнеса к розничному потребителю**.





Термины

- **Специализация** – ниша, в которой больше всего продаж на маркетплейсе;
- **Комиссия** – процент с продажи товара, который маркетплейс удерживает с выплат продавцу;
- **Фулфилмент** - операторы хранят, упаковывают, маркируют товар, обрабатывают заказы от покупателей и доставляют на маркетплейсы;



Два варианта торговли на маркетплейсах



FBO

Продажа товаров со склада WB

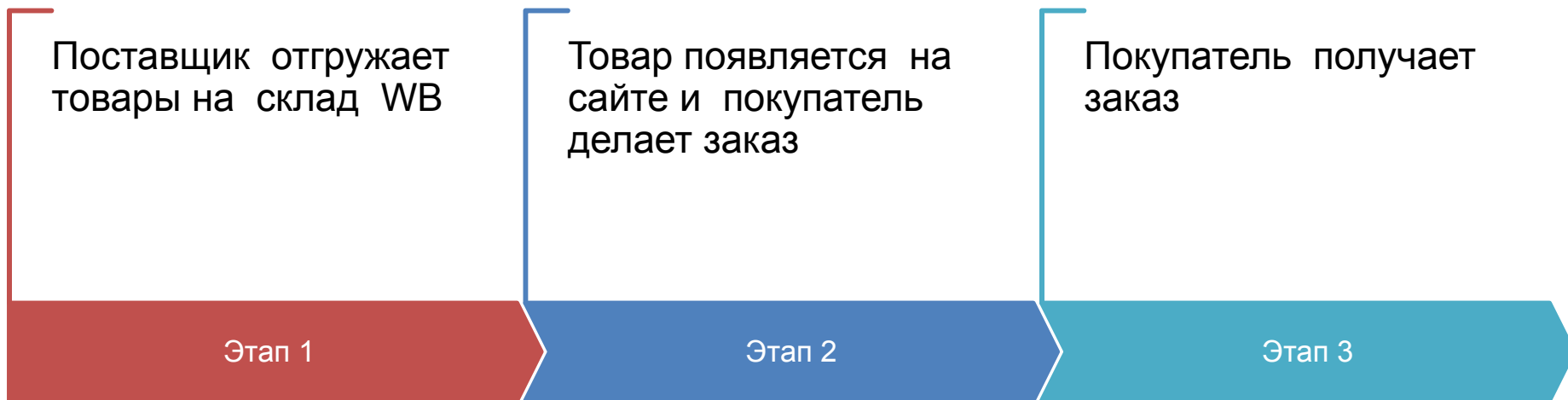


FBS

Продажа товаров со склада поставщика
(с ноября 2020 года)



Продажа товаров со склада Wildberries - FBO



Товары хранятся на складе маркетплейса независимо от наличия заказов



Термины Продажа товаров со склада Wildberries - плюсы и минусы

Плюсы

- + Удобно, если нет своего склада
- + Эффект масштаба (1 большая поставка вместо 10 мелких)
- + Подходит для любого города
- + Больше скидка постоянного покупателя (СПП)
- + Быстрее доставка до покупателя

Минусы

- Необходимы вложения в товар
- Возможны расхождения в поставках
- Платное хранение товара на складе WB



Продажа товаров со склада продавца - FBS

Покупатель делает заказ
на сайте WB

Этап 1

Поставщик отгружает
товар на склад WB под
конкретные заказы

Этап 2

Покупатель получает
заказ

Этап 3

Товары хранятся на складе поставщика и отгружаются после заказа покупателя



Продажа товаров со склада поставщика - плюсы и минусы

Плюсы

- + Меньше вложений в товары
- + Ниже комиссия Wildberries
- + Можно проверить каждый заказ и снизить % отказа
- + Товар не замораживается на складе WB

Минусы

- Больше времени на упаковку, транспортировку
- Необходим термопринтер
- Необходимо четко укладываться в сроки доставки, от этого зависит рейтинг
- Меньше СПП
- Дольше доставка, хуже ранжирование



- **Специализация:** универсальный маркетплейс с упором на бытовую технику и электронику.
- **Доставка:** гибкие условия; есть своя система доставки, стоимость логистики зависит от региона. Можно выбрать регионы.
- **Комиссия:** от 4 %.
- **Продавцы:** ООО, ИП, самозанятые.
- При регистрации на Яндекс.Маркет предоставляется индивидуальный менеджер, который помогает первый месяц **бесплатно**.
- **Реклама размещается во всем пространстве Яндекса за 5-15 % комиссии с каждого выкупа.**

Услуги Маркета

Обязательные услуги Маркета

Их стоимость списываем после продажи товара.

Размещение товаров на витрине
4% от цены

Приём и перевод платежа покупателя
2.2% от цены

Доставка покупателю
5% от цены

Обработка заказа в сортировочном центре или пункте

Дополнительные услуги

Списываем стоимость, только если оказали услугу.

Отмена заказа по вине партнёра

Доставка в федеральный округ покупателя
1 - 5% от цены



Lamoda

- **Специализация:** брендовая одежда, обувь, аксессуары.
- **География:** более 150 городов России.
- **Комиссия:** в среднем 40 % (входит стоимость упаковки, хранения и доставки товаров маркетплейсом).
- **Продавцы:** ООО, ИП.
- Крупная площадка для продавцов из России, Белоруссии, Украины и Казахстана — только у тех, **кто имеет свой зарегистрированный торговый знак**. Также компания сама закупает товары у мировых брендов. Безусловный плюс Lamoda — **репутация: только оригинальная брендовая продукция**. Техподдержку магазину оказывает персональный менеджер. **Важно: минимальный sku для магазинов — 50: с одним-единственным товаром на эту площадку не зайдешь.**



OZON

- **Специализация:** универсальный маркетплейс с упором на бытовую технику и электронику.
- **Доставка:** вся Россия; некоторые товары доставляют в ЕС, СНГ и другие страны мира.
- **Комиссия:** зависит от товарной категории; в среднем от 5 до 25 %, для некоторых видов товаров может достигать 40 %.
- **Продавцы:** ООО, ИП, самозанятые.
- Есть возможность проведения бесплатных прямых эфиров, где можно показать свой товар и рассказать о его преимуществах.



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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ
МОНОПОЛИЙ
ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

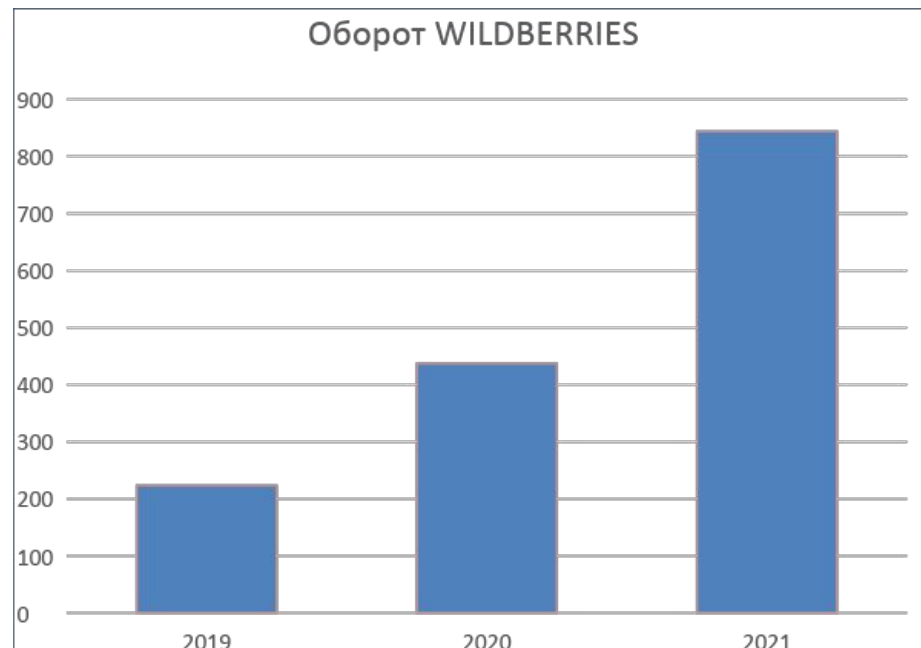
WILDBERRIES

- **Специализация:** одежда, обувь, аксессуары.
- **Комиссия:** с продажи от 5 до 23 % в зависимости от категории товара.
- **Продавцы:** ООО, ИП, самозанятые.
- **Преимущество:** еженедельные выплаты, но с октября 2021 года WB ввел опцию ежедневных выплат, пока в тестовом режиме. Благодаря данной опции деньги не замораживаются.



Wildberries - крупнейший маркетплейс России

С каждым годом оборот
растет более чем на 50 %





Витамины, БАД и пищевые добавки

Аптека / Витамины, БАД и пищевые добавки

Главная / Категории / Категория

Выручка

265,176,529

Разница со вчерашним днем:

115% ↑

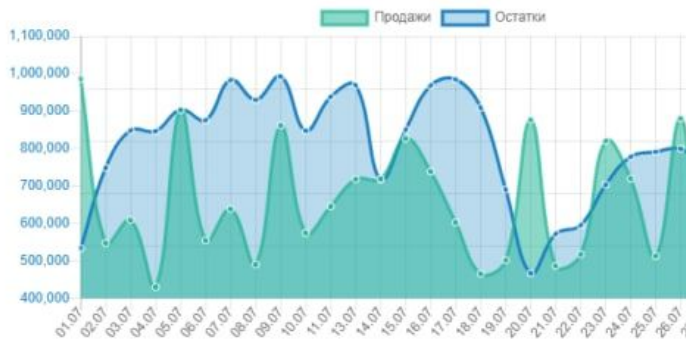
Продаж

429,903

Разница со вчерашним днем:

Выберите период: 7 дн. 14 дн. 30 дн. Период

Состояние склада



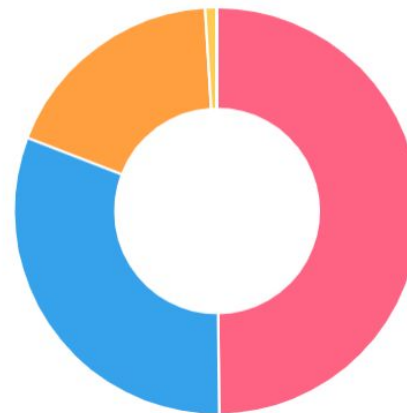
Здоровье / Витамины и БАДы за 30 дней

<https://www.wildberries.ru/catalog/dom-i-dacha/zdorove/vitaminy-i-bady>

Товары Подкатегории Бренды Продавцы Тренд По дням Ценовая сегментация Сравнение периодов

Продажи

- Текущая категория
- БАД
- Витаминный комплекс
- Сироп-бальзам
- Бобровая струя
- Желчь медвежья
- Остальные



Рубрика	Рейтинг	Комментарии	Продажи	↓ Выручка
Текущая категория	4,57	31,45	846 586 шт	601 786 300 Р



	Продавцы	Товары	Оборот
+ WB Электроника	32 770 +0,5%	832 488 +1,4%	6 367 869 084 +33,2%
+ OZON Электроника	24 232 +8,3%	1 170 534 +30,5%	5 721 849 481 +50,8%
+ M Электроника	8 063 -0,9%	684 733 -4,7%	1 008 882 052 +45,9%
+ Электроника	1 618 +27,2%	364 010 +52,1%	15 923 442 506 +204,3%



Минусы для покупателя

- Возможна порча товара предыдущим заказчиком (**мы можем повлиять**)
- Редко, но бывают задержки возврата денежных средств (не можем влиять)
- Нет прямого контакта с **продавцом** (**можем влиять аккуратно**)













Как можно зарабатывать на маркетплейсе?

- Новички и молодые бренды - быстрый рост без бюджета на рекламу, офис и сотрудников
- Крупные бренды - кратный рост прибыли, автоматизация и масштабирование, выход из операционки
- Менеджеры - удалённая работа
- Партнёрство (инвестирование)



География Wildberries

- | | | |
|---|---|--|
|  Россия |  Казахстан |  Армения |
|  Беларусь |  Киргизия |  Украина |
|  Израиль |  Германия |  Испания |
|  Словакия |  Польша |  Италия |



Плюсы для поставщика

- ✓ Высочайший трафик, который практически нереально получить другими способами с небольшим бюджетом
- ✓ Низкий бюджет на вход
- ✓ Нет затрат на аренду
- ✓ Не нужны сотрудники
- ✓ Не нужна касса, эквайринг и др
- ✓ Можно сфокусироваться на продукте
- ✓ Возможность быстро расти
- ✓ Можно вести бизнес из любой точки мира



Минусы для поставщика

- Нет контакта с покупателем
- Не формируется база покупателей
- Игра по чужим правилам
- Риск потери / порчи товара / упаковки покупателем
- Потеря товара на складе WB (чаще всего виноват сам поставщик)



Домашнее задание

- Сравнить площадки маркетплейсов.
- Выявить наиболее выгодные условия для своего бизнеса.



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

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
ЕСТЕСТВЕННЫХ
МОНОПОЛИЙ**

**ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ**

Спасибо за внимание!