

# **Маркетплейсы. Как и с чем входить**

# Знакомство

# Максим Гудименко

Менеджер отдела с оборотом 300+ млн р.

Финансовый аналитик Сбербанка в кредитовании среднего и крупного бизнеса.

Проанализировал 100+ кредитных сделок на общую сумму свыше 50 млрд руб.

Запускал продажи и аренду электроники, а также образовательные проекты.

Финансовый менеджер Терриконовой долины.

Бакалавр Менеджмента НГУ

Магистр Образовательного менеджмента

Эксперт по финансам и управлению



## Несколько фактов о нас:

- Вышли на Wildberries & OZON в 2021 году
- Начали с вложениями 150 000 рублей
- Вывели карточку в ТОП за 10 дней
- Оборот за год на WB более 5 млн
- Чистая прибыль за 2021 год более 1 млн руб
- Вошли в ТОП 10 продавцов по объему продаж в нашей категории
- Входим в ТОП 5% продавцов на OZON в нашей категории
- Выстроили систему продаж полностью на удаленке

# Давайте познакомимся с вами

Напишите в чат:

**1** Имя

**2** Суть проекта

# Почему маркетплейсы популярны

# Ценности маркетплейса для **клиентов**

- Широкий ассортимент в одном месте
- Быстрая доставка
- Получить можно у двери или рядом с домом/работой
- Объективная оценка качества
- Надёжность и простота оплаты
- Умные рекомендации

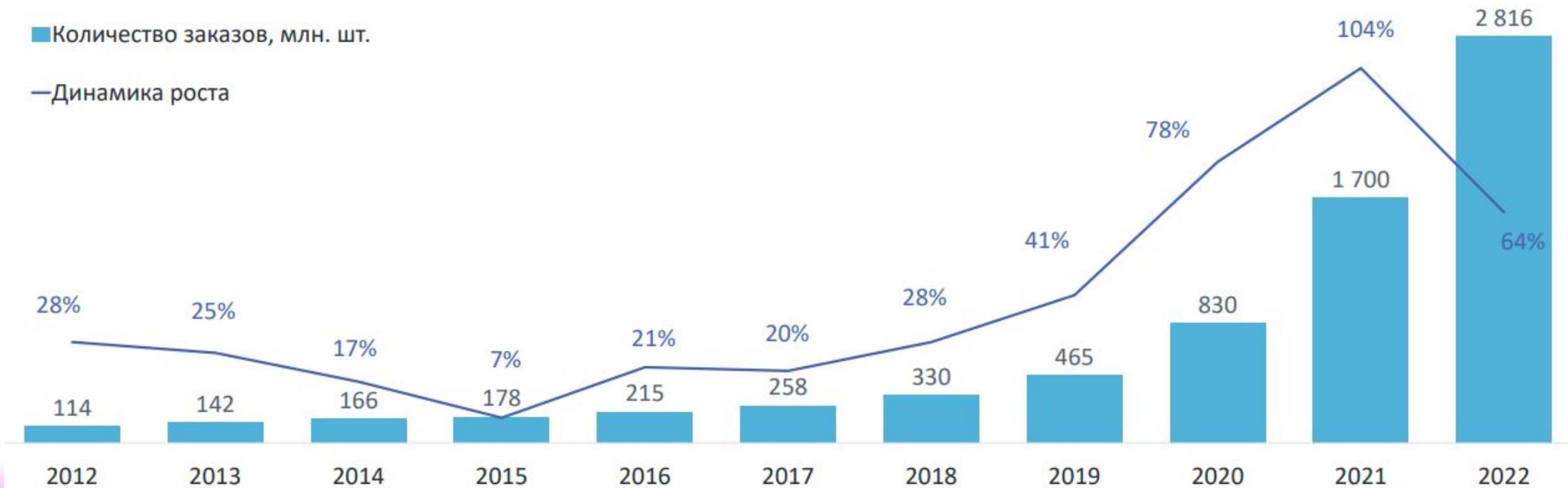
# Ценности маркетплейса для **продавцов**

- Расширение зоны продаж
- Обеспечение потока покупателей
- Хранение и доставка товара
- Освобождение от контакта с клиентами
- Инструменты для продвижения

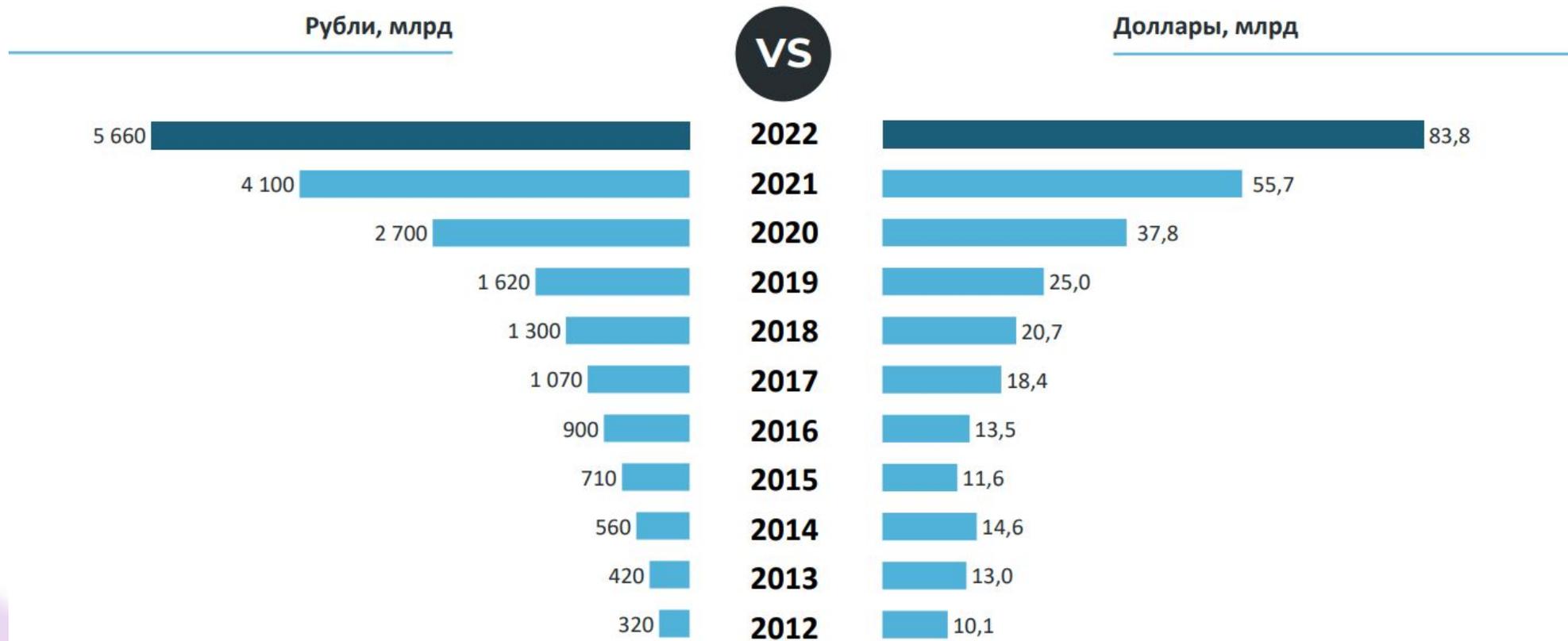
# Перспективы маркетинговых исследований

# Рынок e-commerce в России

Динамика количества заказов, 2012-2022

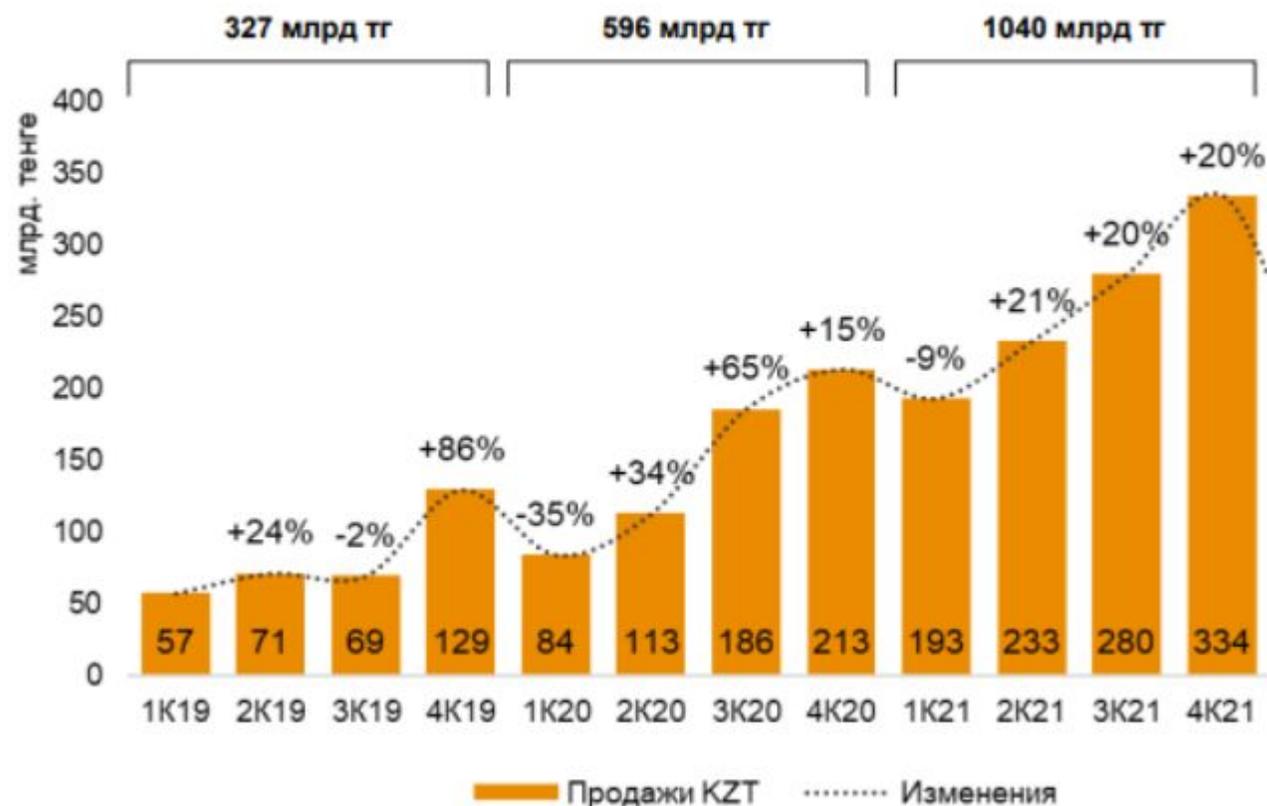


# Рынок e-commerce в России



# Рынок e-commerce в Казахстане

Динамика изменения продаж по кварталам



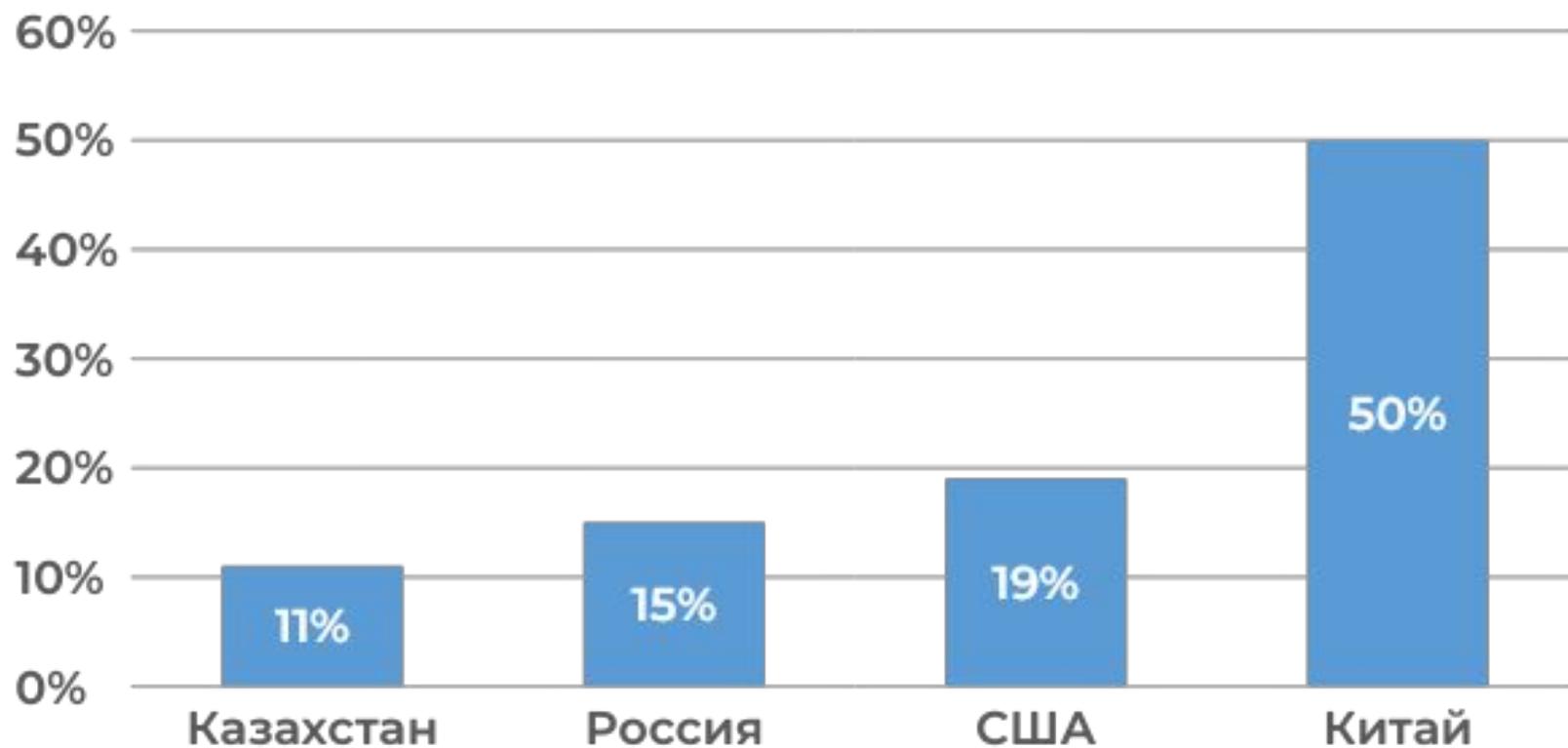
Источник: анализ рынка розничной электронной коммерции в РК

	2022	2021	Прирост
	1 308,3	1 088,2	20,2%
	423,9	362,4	17,0%
	29,0	22,7	27,8%
	355,0	318,1	11,6%
	69,9	56,7	23,3%
	45,5	35,4	28,5%
	99,1	87,3	13,5%
	285,9	205,6	39,1%

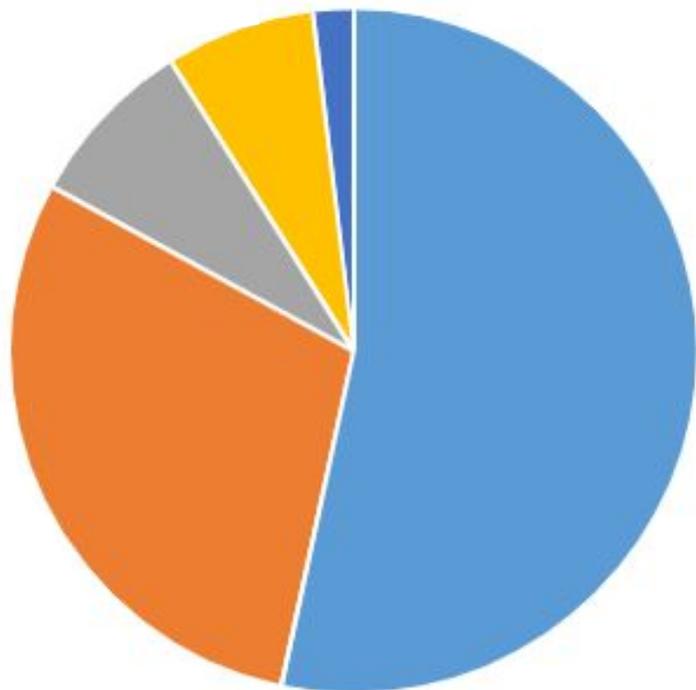
# Рост доли e-commerce в розничной торговле РФ



## Доли E-commerce в других странах в 2022

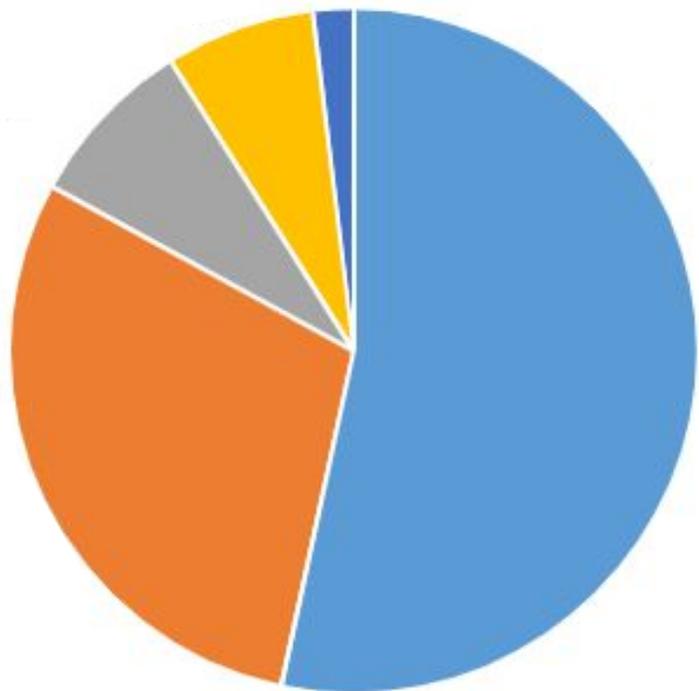


# 5 крупнейших маркетплейсов России



Маркетплейс	Доля рынка
	53%
	30%
	8%
	7%
	2%

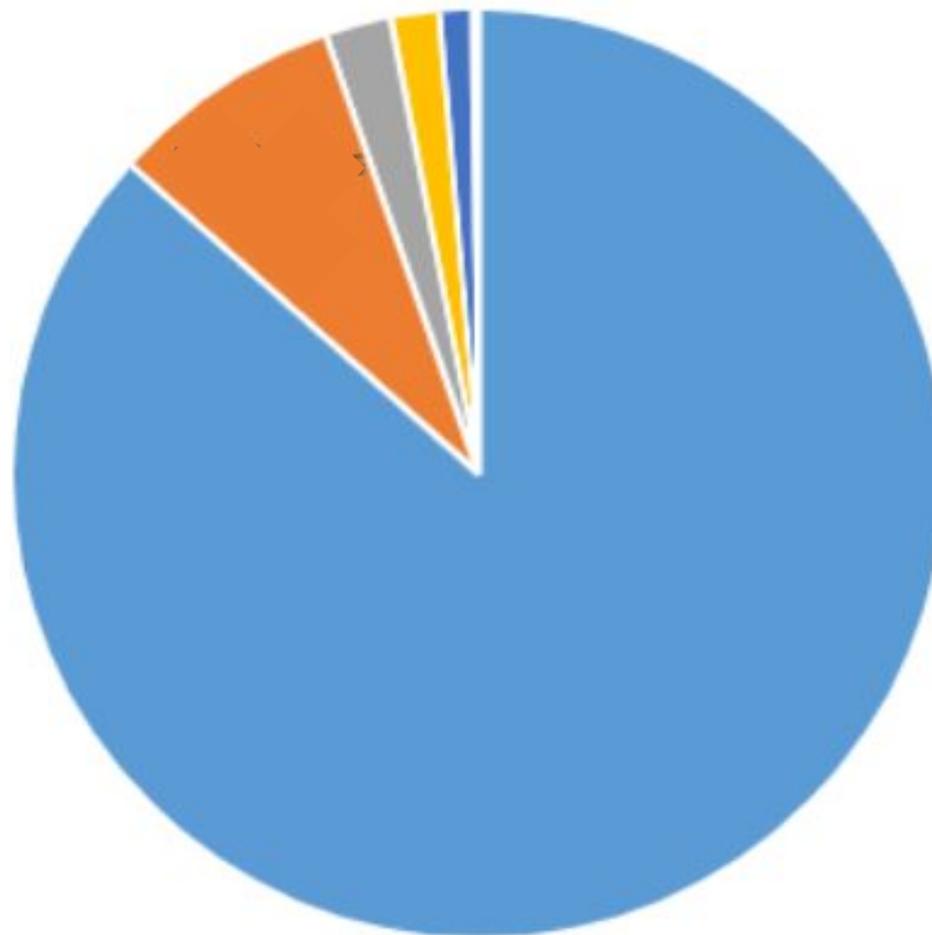
# 5 крупнейших маркетплейсов России



Маркетплейс	Доля рынка
	53%
	30%
	8%
	7%
	2%

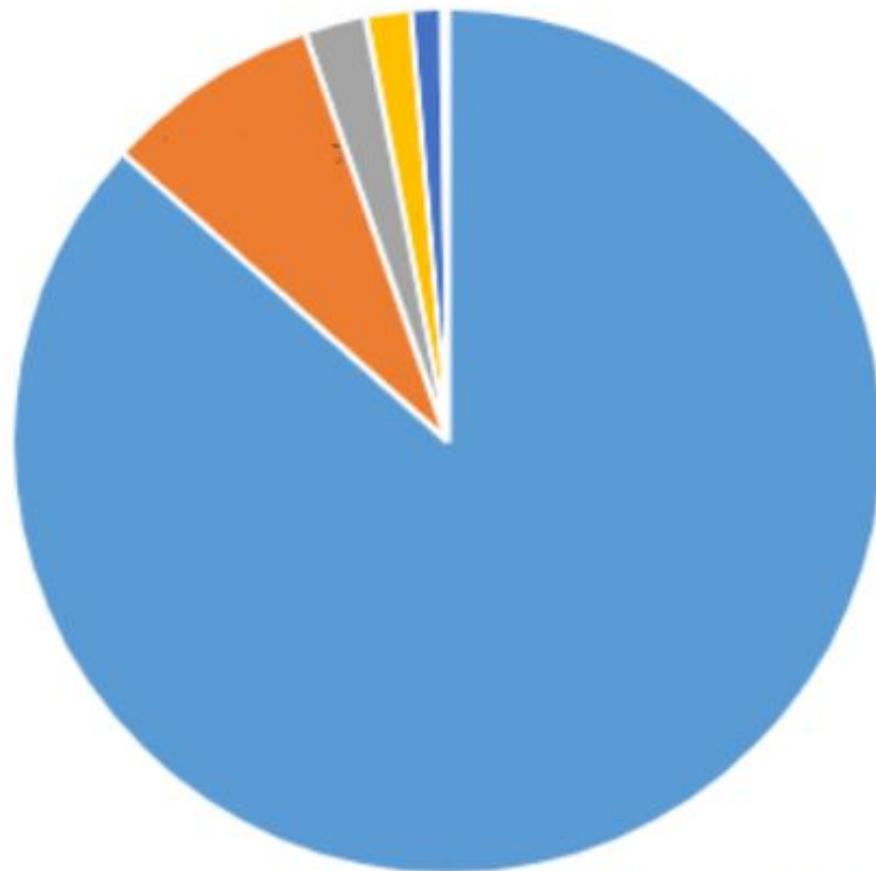
# Маркетплейсы Казахстана в 2021

Маркетплейс	Доля рынка
	85,6%
	8%
	2,3%
	1,7%
	1,1%
	0,9%
	0,2%



# Маркетплейсы Казахстана в 2021

Маркетплейс	Доля рынка
 КАСПИ МАГАЗИН	85,8%
 WILDBERRIES	8,0%
 Halyk Market	2,3%
 Iamoda	1,7%
 ForteMarket	1,1%
 JMART ЕСТЬ ВСЁ!	0,9%
 OZON	0,2%



# Разбор маркетплейсов плюсы и минусы

# На какие маркетплейсы можно выйти из Казахстана

- Wildberries
- Ozon
- Kaspi

# Wildberries

Один из самых популярных маркетплейсов, как у селлеров так и у покупателей. Однозначно Wildberries занимает лидирующую позицию на рынке по объему продаж. Но у данного маркетплейса есть так же много минусов, с которыми вы можете столкнуться если начнете на нем продавать.

# Плюсы Wildberries

- Большой объем продаж
- Огромное кол-во пунктов выдачи в каждом городе
- Есть множество сервисов для аналитики продаж на Wildberries

**На этом плюсы заканчиваются....**

# Минусы Wildberries

- Платная регистрация для новых продавцов
- Большая конкуренция среди поставщиков
- Ужасный сервис и техническая поддержка продавцов
- Большие штрафы
- Очень глючный сайт и приложение для поставщиков
- Потери товара
- Плохая внутренняя аналитика



# OZON

Второй по популярности маркетплейс, как у продавцов так и у покупателей. Данный маркетплейс с точки зрения сервиса, технической составляющей и удобства использования на порядок выше других маркетплейсов.

Но, по объему продаж, к сожалению данная площадка уступает Wildberries.

## Плюсы

- Бесплатная регистрация
- Удобный сайт и приложение для поставщиков и покупателей
- Высокий сервис и техническая поддержка селлеров
- Огромное кол-во пунктов выдачи в каждом городе
- Эффективные внутренние инструменты для продвижения товаров и рекламы
- Простой и удобный в работе

## Минусы

- По объему продаж уступает Wildberries
- Стоимость услуг и комиссии с продажи немного выше чем на других маркетплейсах
- Временные блокировки за не вовремя отгруженные заказы.

# Kaspi.kz

Данный маркетплейс имеет смысл рассматривать в том случае, если вы хотите продавать свои товары на рынок Казахстана.

Преимуществом данного маркетплейса является то, что он является частью экосистемы Kaspi. В Казахстане данный маркетплейс очень популярный. Низки порог входа и отсутствие большой конкуренции.

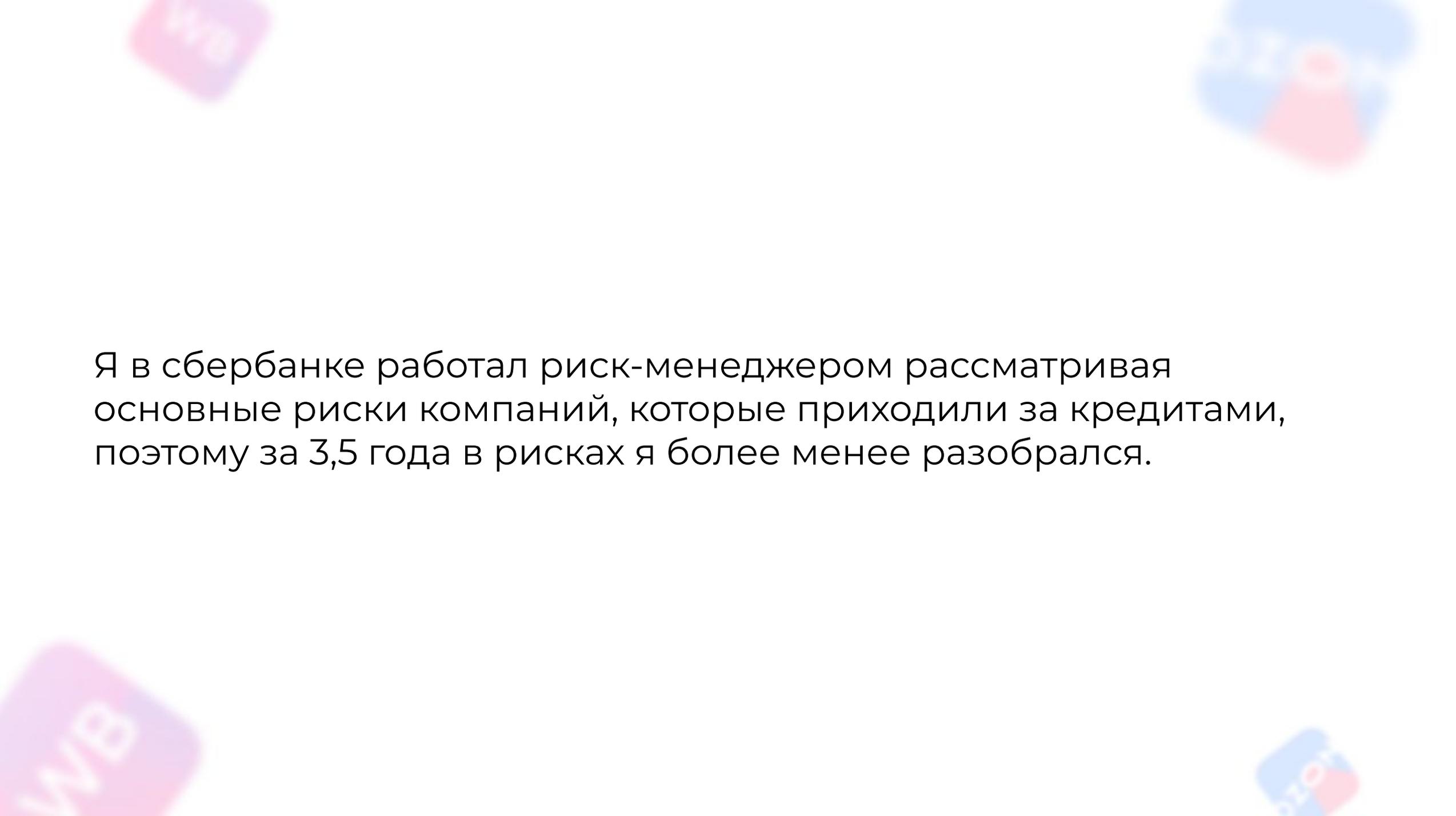
## Плюсы

- Бесплатная регистрация
- Низкая конкуренция
- Огромное кол-во пунктов выдачи по всему Казахстану

## Минусы

- Ограниченный рынок сбыта
- Жесткие требования к документам
- Возможность работы только по FBS

**Как начать продавать  
на маркетплейсах с  
минимальными рисками**



Я в сбербанке работал риск-менеджером рассматривая основные риски компаний, которые приходили за кредитами, поэтому за 3,5 года в рисках я более менее разобрался.

## **Какие основные риски выхода на маркетплейсы ?**

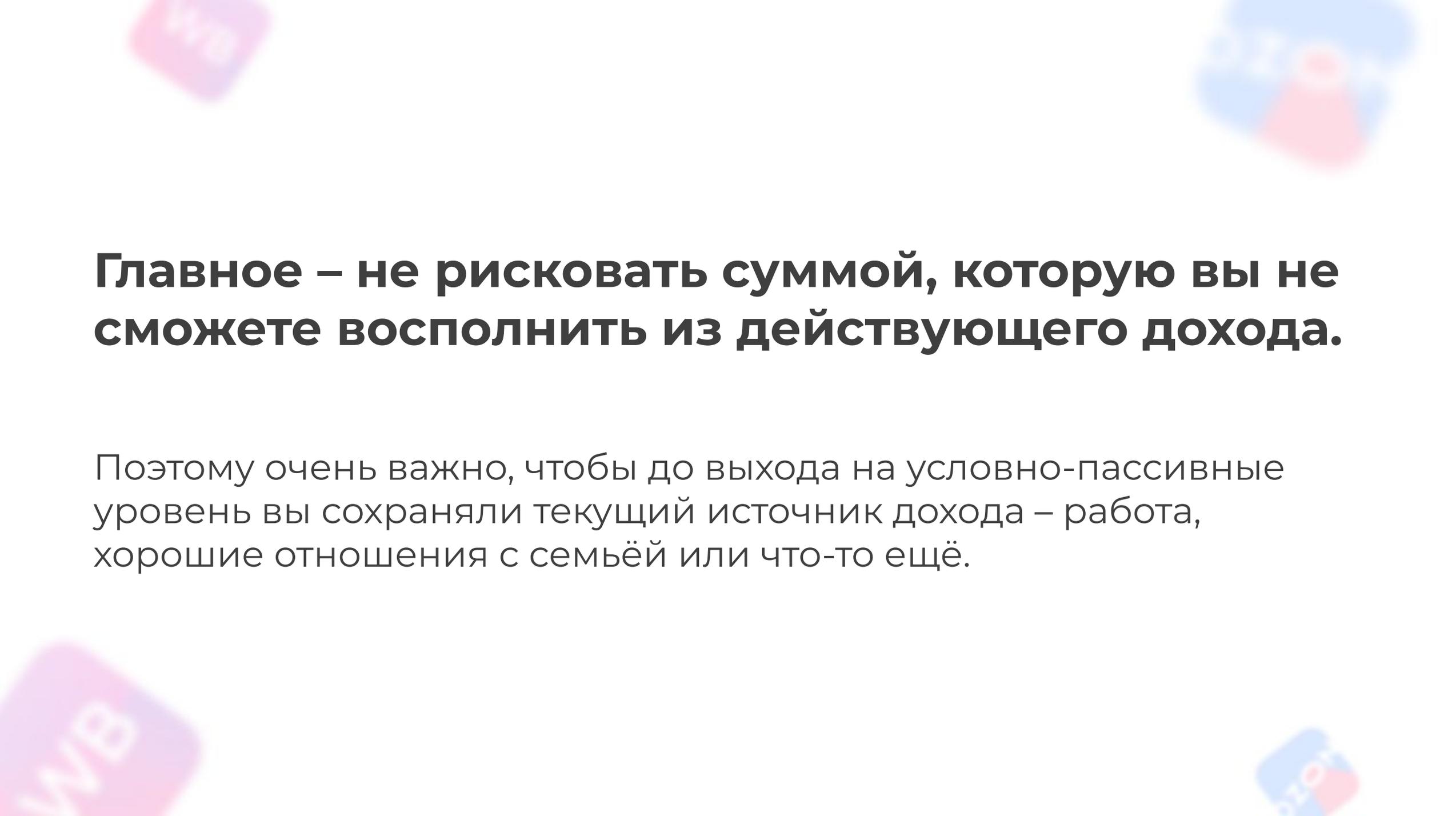
Напишите в чат, чего вы больше всего опасаетесь и почему вы еще не продаете на маркетплейсах ?

**В нашем с вами случае самый первый и очевидный риск – это потерять вложенные деньги.**

Но я бы на первое место поставил ситуацию ещё хуже – потерять чужие деньги. Часто люди занимают деньги, берут кредиты либо закладывают дома и машины чтобы закупиться по-крупному и как начать зарабатывать на маркетплейсах что сразу полететь в Тайланд или Бали.

**Чем больше стартовый бюджет, тем проще и быстрее выйти на условно-пассивный доход,**

Но риск того, что товар не зайдёт есть всегда, не говоря уже про форс-мажор.



**Главное – не рисковать суммой, которую вы не сможете восполнить из действующего дохода.**

Поэтому очень важно, чтобы до выхода на условно-пассивные уровень вы сохраняли текущий источник дохода – работа, хорошие отношения с семьёй или что-то ещё.

Первый товар мы закупаем на кредитные карты **Альфа Банка 100 дней без %**

Но мы понимали, что даже если ничего не выйдет, то сможем погасить эти кредитки из своей основной деятельности.

# Старайтесь минимизировать маркетинговые риски

То есть стартовать лучше с такого товара, который вы точно сможете продать по себестоимости и вернуть либо все вложенные средства, либо их большую часть.

## Выход на маркетплейсы - это не стартап

Это работа по отработанному алгоритму который не сделает вас Илоном Маском, но и все вложенные деньги вы тоже не потеряете если выберете товар, который уже пользуется спросом.



## **Соблюдайте правила**

Это убережет вас от ситуации когда вы зашли на маркетплейс с партией на 300 тысяч тенге, а заработали штраф 5 млн тенге и административную ответственность.



**Берите пример с людей у которых уже  
получилось пройти тот путь, который вам  
предстоит.**

Начиная новый бизнес у вас высокая вероятность набить много шишек. Поэтому важно иметь опытного наставника, который поможет вам избежать глупых ошибок на старте.

# Как минимизировать риски

- **Финансовые риски** – не теряйте основной источник дохода
- **Маркетинговые риски** – начинайте с проверенных товаров
- **Юридические риски** – не нарушайте законодательство
- **Компетентностные риски** – выходить на маркетплейсы с поддержкой опытных наставников.

# Пошаговый план выхода на маркетплейсы

# Пошаговый план

1. Выбрать товар и проанализировать нишу
2. Закупить товар у поставщиков
3. Зарегистрировать ИП или ТОО
4. Зарегистрироваться на маркетплейсах
5. Подготовить карточки товара
6. Отгрузить товар на маркетплейсы
7. Заниматься продвижением карточки
8. Следить за продажами и финансами

**Какие ошибки допускают 90% новичков**

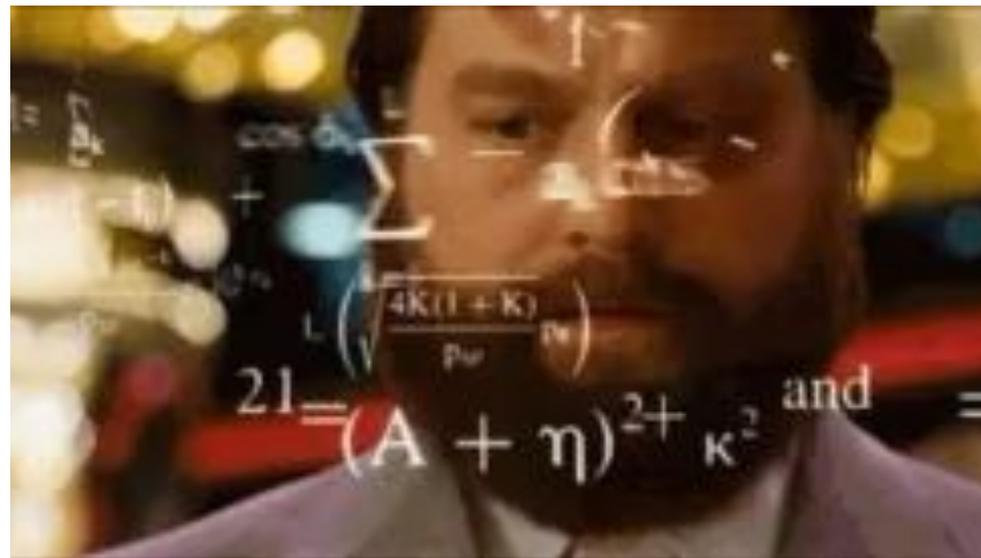
## Заказывают товар не анализируя

Как итог: товар вообще не продается, либо продается или продается в 0 или в минус. В это время вы могли бы заработать 25% от капитала, если бы правильно выбрали нишу и товар.



## Неправильно считают UNIT экономику

Как следствие не понимают реальную прибыль с продажи товара и не подозревают о том, что работают в ноль или в минус.



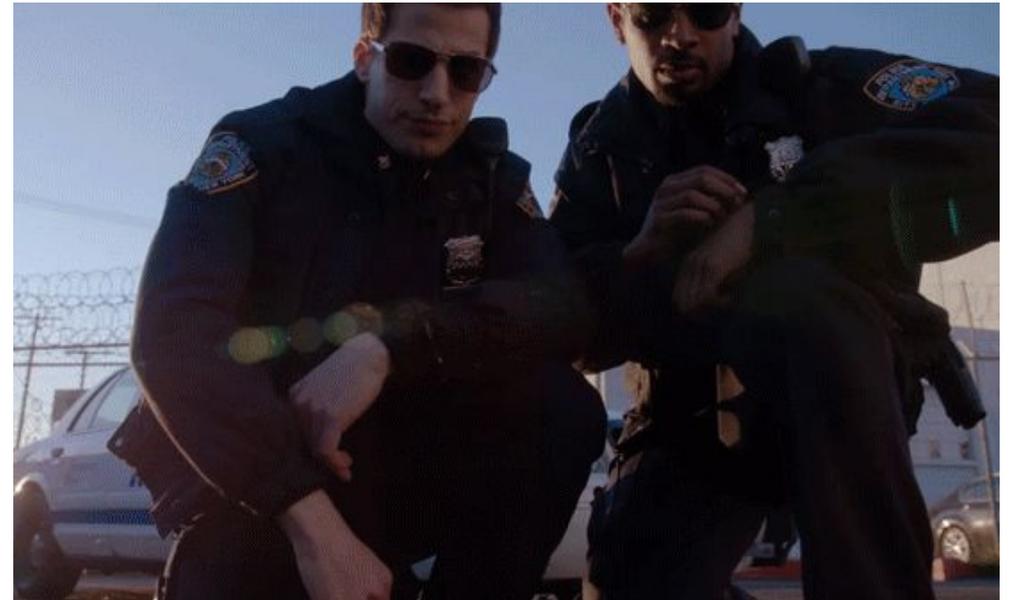
# **Закупают товар по невыгодным ценам у перекупов на рынках**

Как следствие имеют имеют очень низкую рентабельность не выше 10%



# Продают товары без необходимых документов

Вероятность получить большой штраф от 10 000 тысяч рублей до нескольких миллионов или конфискацию партии товара.



# Не понимают как заказывать и привозить товар из Китая

Могут наткнуться на  
мошейников и потерять все  
стартовые вложения



# **Не продвигают свой товар и думают, что продажи свалятся с неба**

Теряют время и деньги в то время пока конкуренты не стоят на месте и занимают топовые позиции в выдаче и раскачивают свои карточки.