

Презентация в Wildberries-ка на рынок маркетинга



WILDBERRIES
Ваш проводник в мире моды



Выполнила: _____

ФИО _____

Преподаватель: _____

ФИО _____

2022 г.



WILDBERR



Деятельность КОМПАНИИ

WILDBERRIES

Wildberries- это крупнейший маркетплейс, интернет-магазин основан в 2004 году. По итогам 2015 года Wildberries стал самым популярным у россиян отечественным интернет-магазином.

Компания организована в форме ООО «ВАЙЛДБЕРРИЗ»

Официальный сайт компании:

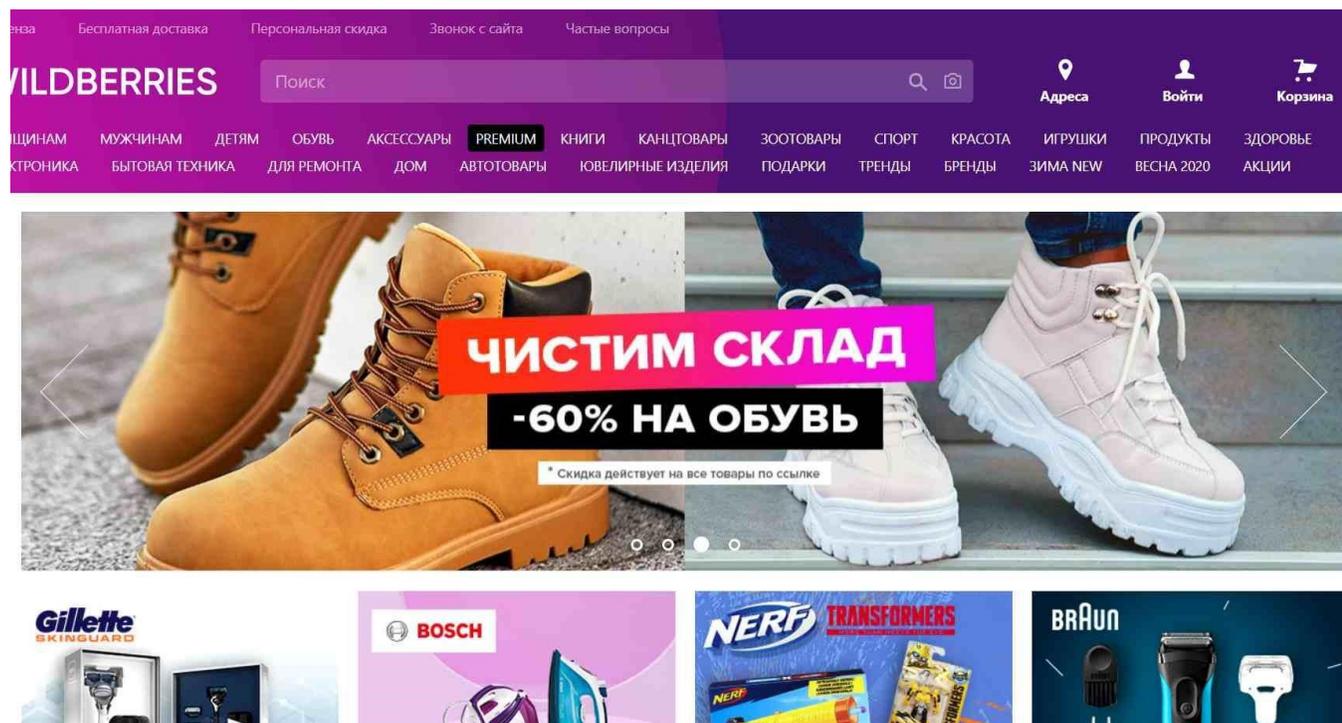
www.wildberries.ru



Понятие маркетплейса



Маркетплейс - это площадка для электронной коммерции, на которой выставляются товары разных продавцов



История Wildberries

Интернет-магазин основан в 2004 году Владиславом и Татьяной Бакальчук.

В 2012 году Wildberries вышел на рынок Белоруссии, в 2014 году начал принимать заказы и осуществлять доставку в Казахстан.

По итогам 2015 года Wildberries стал самым популярным у россиян отечественным интернет-магазином.

В первом полугодии 2016 года Wildberries вышел на первое место по онлайн-продажам среди компаний РФ (интернет-магазинов и офлайн-сетей), что связывали с ростом числа собственных пунктов самовывоза.

В сентябре 2017 года под Подольском началось строительство нового распределительного центра компании, крупнейшего в РФ (на 145 тысяч м²).

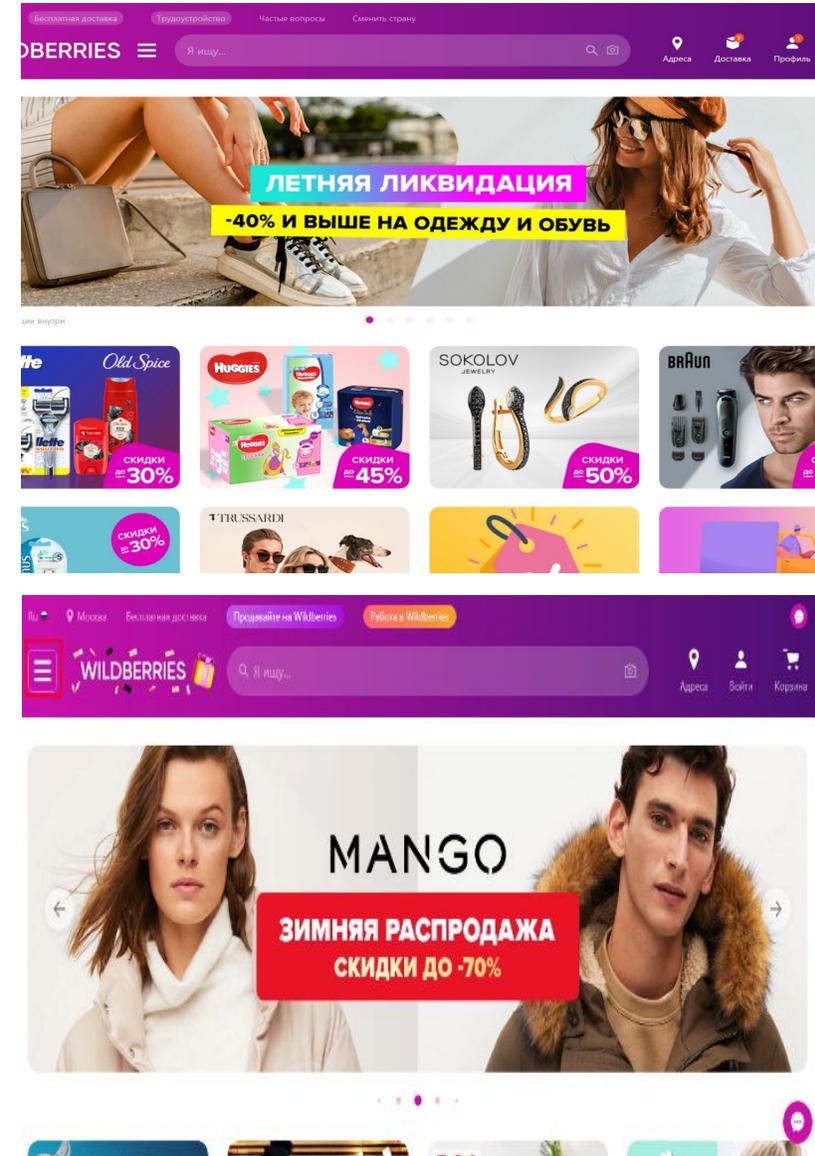
В 2018 году интернет-магазин начал продажу продуктов питания. Тогда же российский Forbes в очередном рейтинге самых дорогих компаний Рунета вновь определил ООО «Вайлдберриз» на четвертое место.

В 2019 году Wildberries вновь занял четвертое место в рейтинге самых дорогих компаний Рунета, опубликованном на страницах журнала Forbes.

С 1 марта 2019 года Wildberries стал эксклюзивным онлайн-продавцом новых коллекций голландского бренда Mexx.

В 2019 году признан крупнейшим торговцем мод России.

В январе 2021 года Wildberries начал работу в Германии. Это десятая страна присутствия Wildberries - в 2019 году маркетплейс запустился в Польше, Словакии, на Украине и в Израиле.





Миссия компании Wildberries



* условия акции внутри



«Миссия магазина состоит в том, чтобы российские женщины сделали свой гардероб более ярким и ушли от стандартных для нашей страны черного и серого «потому что подо всё подходит».



Основные группы товаров компании Wildberries



Товары для здоровья

Одежда

Продукты питания

Обувь

Спортивные товары

Товары для дистанционной работы

Товары для дома и дачи

Аксессуары

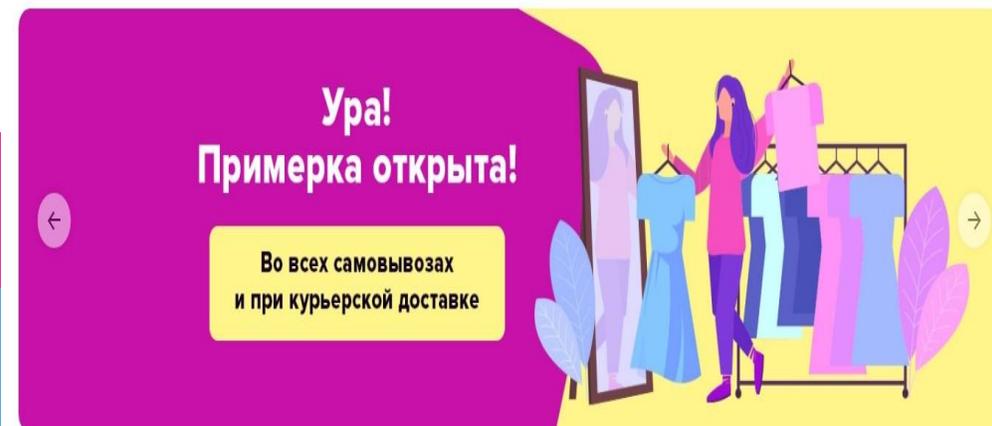
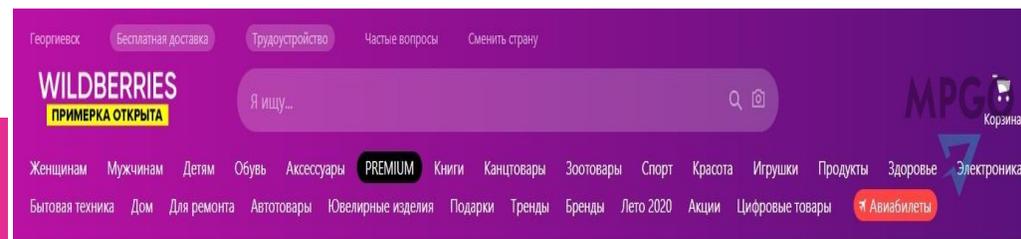
Косметика

Другое

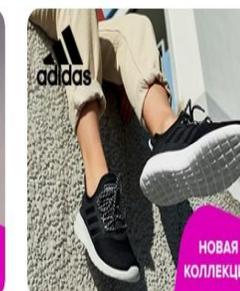
Книги

Товары для детей

WILDBERRIES



* условия акции внутри





География присутствия компании Wildberries



Россия

Беларусь

Казахстан

Киргизия

Польша

Армения

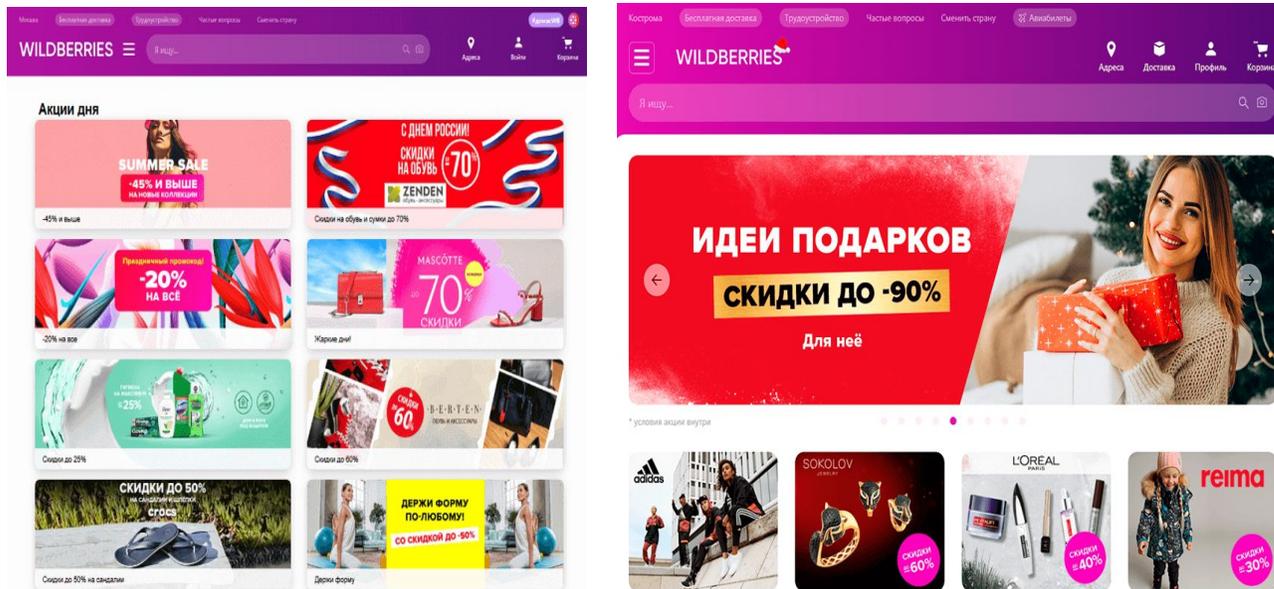
Словакия

Израиль

Германия



Преимущества компании Wildberries



Удобный пункт выдачи

115 тыс.+
пунктов выдачи и
постаматов

Быстрая и бесплатная доставка

Более 80% доставляется
на следующий день

Скидки и акции

до 90% скидка постоянным покупателям

Широкий ассортимент товаров

80 тысяч брендов

Высокая посещаемость

11,5 млн.+
посетителей в сутки



Российские маркетплейсы-конкуренты компании Wildberries

OZON

Яндекс.Маркет

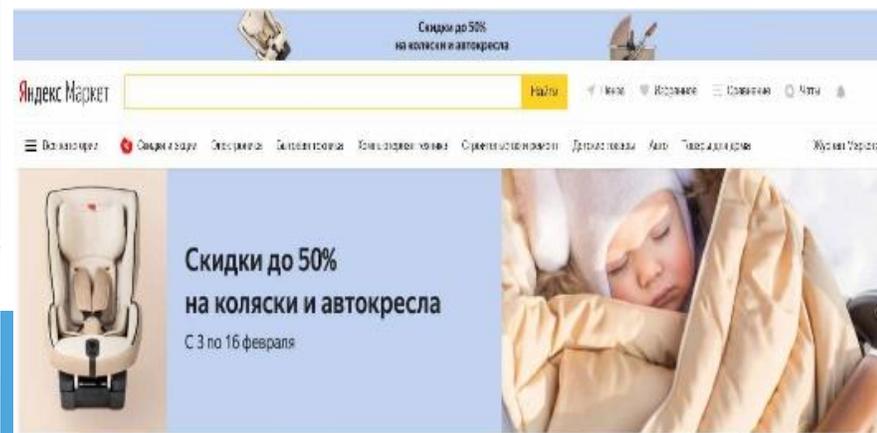
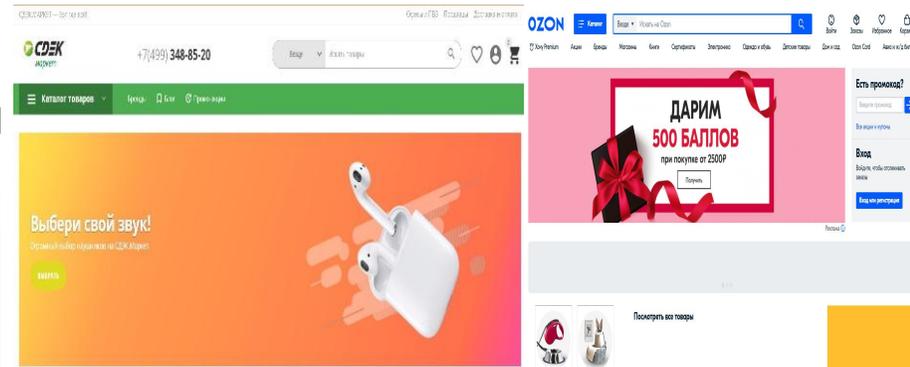
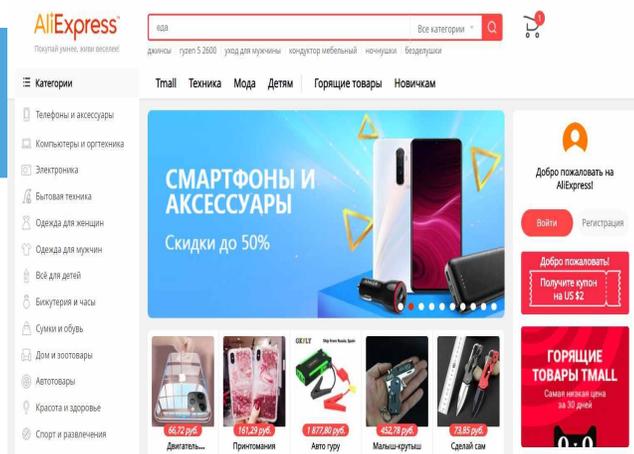
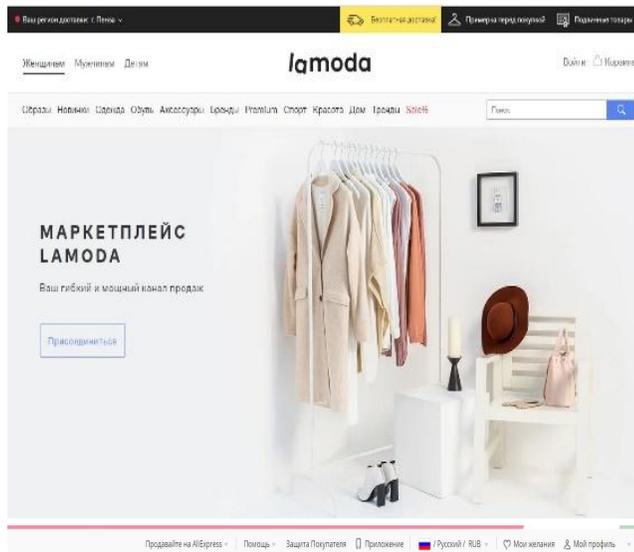
Robo.Market

СберМегаМаркет

CDEK.Маркет

Lamoda

Леруа Мерлен



OZON

Ozon

Компания появилась в 1998 году.

Ozon торгует более 9 млн. товарных наименований.

OZON (Ozon Holdings PLC) - старейший российский универсальный интернет-магазин; по данным исследовательского агентства Data Insight, второй по обороту онлайн-магазин России после Wildberries.

На Озоне можно продвигать и продавать абсолютно все: от книг и канцтоваров до медицинской техники.

В зависимости от особенностей тарифа, сборы площадки составляют от 5 до 40 процентов

Сервис работает со следующими категориями предпринимателей: индивидуальные предприниматели; юридические лица; самозанятые; физические лица.

ОZON

Везде Искать на Ozon

Хочу Premium Акции Бренды Магазины Книги Сертификаты Электроника Одежда и обувь Детские товары Дом и сад Ozon Card Авиа и ж/д билеты

Есть промокод?
Введите промокод →
Все акции и купоны

Вход
Войдите, чтобы отслеживать заказы
Вход или регистрация

Реклама

Посмотреть все товары

Electrolux
Проведи это лето с комфортом
до 31 августа
Дополнительная скидка 10%
на технику Electrolux
Условия полностью

Яндекс.Маркет

Группа компаний «Яндекс.Маркет» - предприятие компании «Яндекс» в сфере электронной коммерции. Состоит из сервиса для выбора товаров «Яндекс.Маркет» со своей сетью постаматов, мобильного приложения для офлайн-покупок «Суперчек» и сервиса для бизнеса «Яндекс.Маркет Аналитика».

Маркетплейс основан 30 ноября 2000 года

Большая дневная аудитория - порядка 7 миллионов человек

В формате маркетплейса продавцы могут работать с Яндекс.Маркетом по четырем моделям:

Магазин хранит товары у себя на складе и сам развозит заказы.

Продавец привозит упакованный заказ в сортировочный центр Маркета, а доставляет его маркетплейс.

Продавец передает Маркету всю операционную работу.

Магазин комбинирует продажи со своего склада и склада маркетплейса.

Скидки до 50% на коляски и автокресла

Яндекс Маркет

Найти

Пенза Избранное Сравнение Чаты

Все категории Скидки и акции Электроника Бытовая техника Компьютерная техника Строительство и ремонт Детские товары Авто Товары для дома Журнал Маркета

Скидки до 50% на коляски и автокресла

С 3 по 16 февраля

Приглядитесь к этим предложениям

27% 108 руб. ~~148 руб.~~ Концентрированный кондиционер для летнего...

415 руб. L'Oreal Paris Excellence стойкая крем-краска для...

32% 83 руб. ~~122 руб.~~ Bref туалетный блок СИЛА АКТИВ Лимонная свежесть

228 руб. Londa Professional VELVET OIL Масло аргановое для...

130 руб. Ватные диски Я самая Мягкие и нежные

240 руб. Вода минерала Сенежская гора

SAMSUNG Galaxy Note10 | Note10+ мощный смартфон для бизнеса

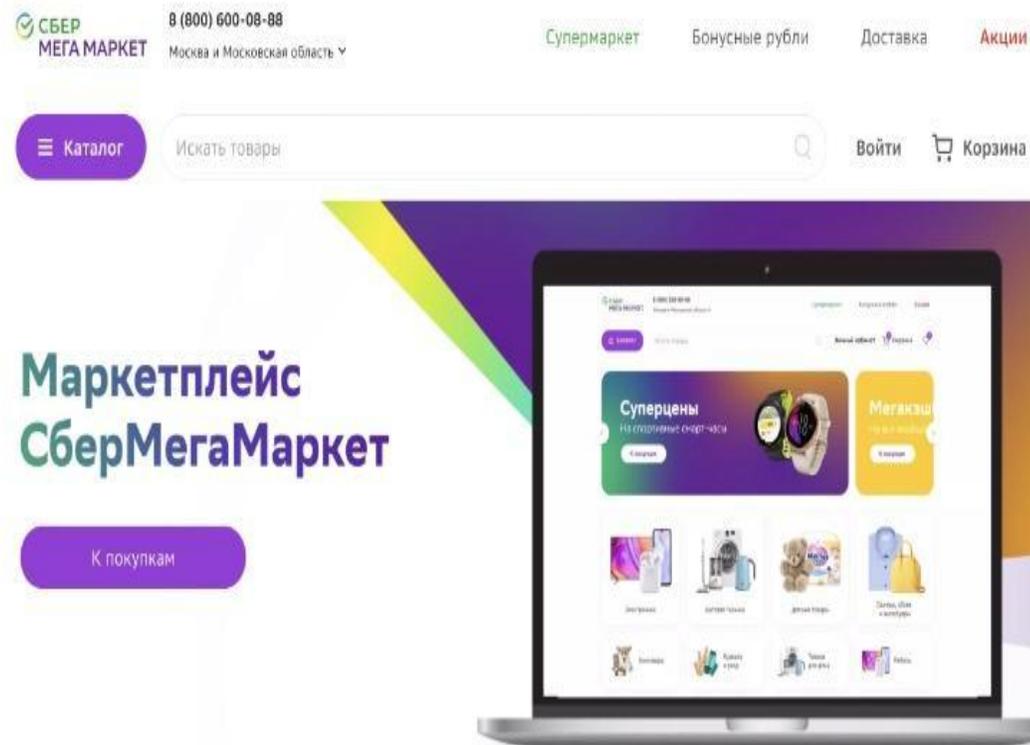
СберМегаМаркет (до 2021 года - Goods.ru) - маркетплейс, принадлежащий Сбербанку(80%), Сеть магазинов М-Видео-Эльдорадо (20%)

Основан в 2016 году компанией «М.Видео», в августе 2017 года было запущено бета-тестирование

В июле 2018 года состоялся полномасштабный запуск сервиса. В 2018 году ассортимент маркетплейса расширился до 600 000 позиций от 1500 продавцов.

27 апреля 2021 года Сбербанк переименовал Goods.ru в «СберМегаМаркет».

Маркетплейс не имеет собственных складов и не выкупает товары у продавцов. Получив заказ на определенный товар, goods.ru забирает его у продавца, транспортирует на сортировочный центр и формирует отправление клиенту.



Программа лояльности позволяет копить бонусные рубли, полученные за покупки, и использовать их при следующих заказах. Экономия может достигать 50 %

В 2019 году сервис получил премию «Большой Оборот», которая вручается за вклад в развитие электронной торговли.



Крупные зарубежные маркетплейсы-лидеры



Amazon

Zalando

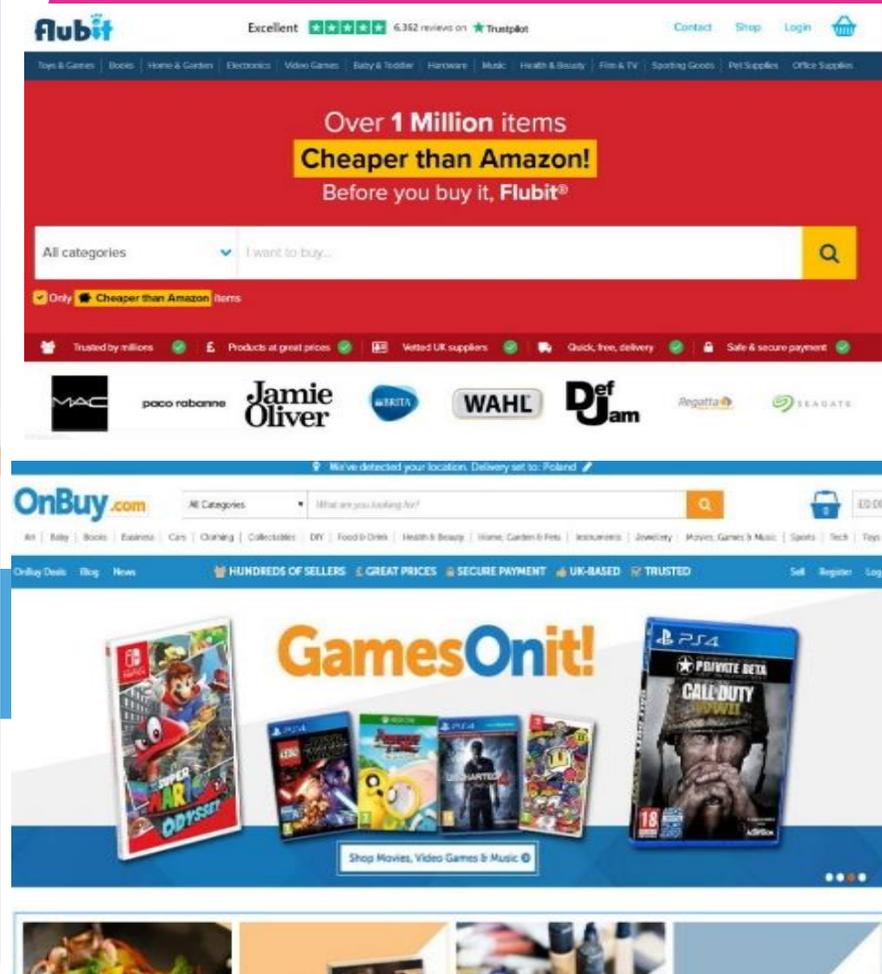
ASOS

Allegro

Joom

Aliexpress

OnBuy





Современное состояние и перспективы развития маркетплейсов



В 2020 году объем продаж четверки крупных маркетплейсов (WildBerries, OZON, Яндекс.Маркет и AliExpress) составил чуть больше четверти всего рынка - 721 млн. рублей. Также растет количество заказов: в первой половине 2020 года оно составило 158 млн. штук, а в первой половине 2020-го - 330 млн. штук, то есть на 109,0% больше.

Маркетплейсы сохраняют рост и среди магазинов рейтинга топ-100, то есть лидеров интернет-торговли в России. В 2016 году их доля составляла 16,0%, в 2020 году – 37,0%. По данным Forrester Research, к 2022 году 67,0% всех онлайн-покупок в мире будет сделано через маркетплейсы.



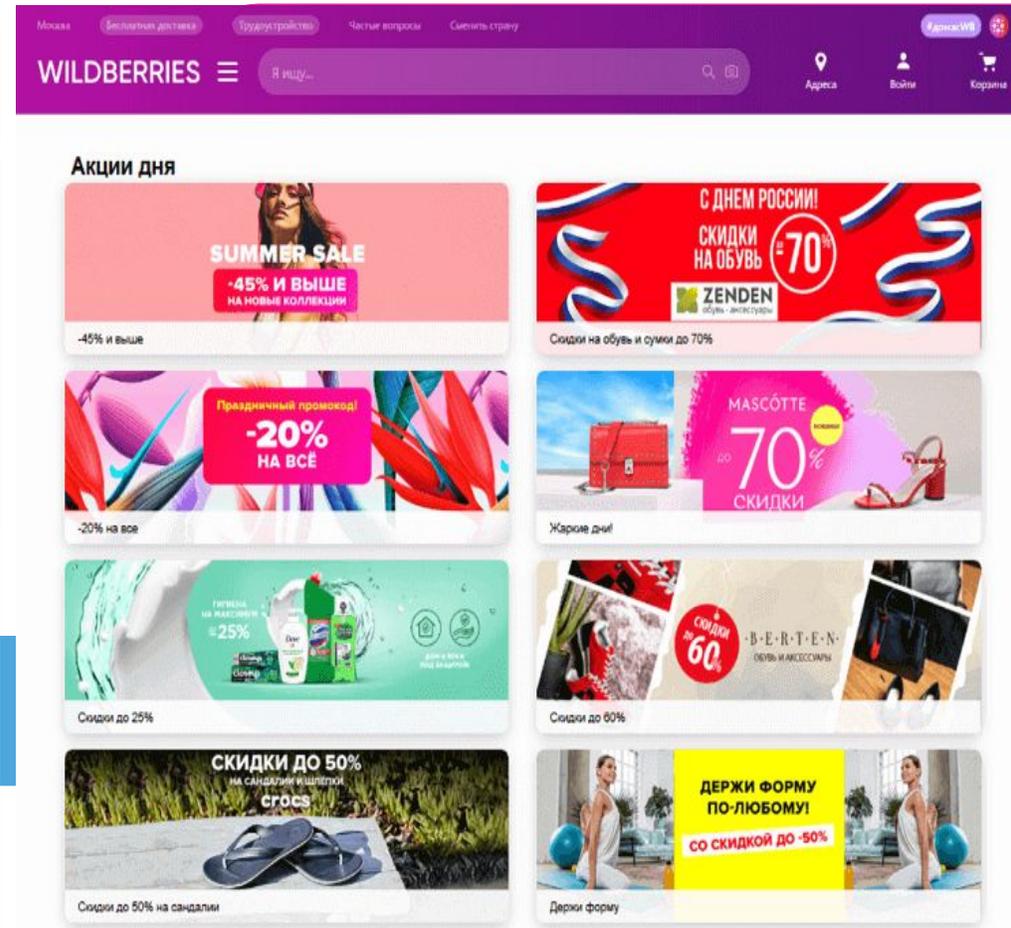
Значение маркетплейсов для e-commerce растет и продолжит расти, по прогнозам динамика роста будет сохраняться. Наиболее большой прирост имеет WildBerries, на втором месте OZON, затем AliExpress и замыкает четверку Яндекс.Маркет. Интернет-магазинам выгоднее выбирать для сотрудничества маркетплейс из «большой четверки». Наиболее перспективны в плане онлайн-торговли WildBerries и OZON.



Матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа) для товаров маркетплейса Wildberries

Темп роста объема спроса
Высокий
Низкий

| | | Относительная доля на рынке | |
|--------------------------|---------|---|--|
| | | Высокая | Низкая |
| Темп роста объема спроса | Высокий |  <p>«ЗВЕЗДЫ»</p> |  <p>«ДИКИЕ КОШКИ»</p> |
| | Низкий |  <p>«ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»</p> |  <p>«СОБАКИ»</p> |





Матрица МакКинзи для маркетплейса Wildberries

Привлекательность рынка

Высокая

Средняя

Низкая

| | | |
|--|--|---|
| 1. Совместная предпринимательская деятельность | 2. Прямое инвестирование |  3. Прямое инвестирование |
| 8. Экспорт | 9. Совместная предпринимательская деятельность | 4. Прямое инвестирование. Торговое представительство |
| 7. Импорт | 6. Экспорт | 5. Совместная предпринимательская деятельность |
| Слабые | Средние | Высокие |

Возможности фирмы и товара



Сильные стороны

- Обученные и высококвалифицированные сотрудники
- Качественные товары
- Развитое обслуживание в большинстве городов России в других странах (собственные пункты выдачи товаров)
- Высокая скорость доставки товаров
- Возможность покупки товаров в кредит
- Широкий ассортимент товаров
- Большие скидки для постоянных потребителей
- Лидирующие позиции на рынке маркетплейсов
- Большое количество потребителей

Возможности

- Сотрудничество с множеством продавцов по расширению компании на рынке маркетплейсов
- Открытие новых представительств в разных странах
- Рост спроса на рынке электронной коммерции из-за пандемии
- Увеличение географического охвата, открытие новых точек выдачи товара
- Увеличение онлайн-продаж через сайт
- Совершенствование существующих условий работы с платформой

Слабые стороны

- Высокая комиссия сервиса, составляет 19% (выше, чем в других маркетплейсах)
- Штрафы предусмотрены. Площадка штрафует поставщиков при нарушениях условий договора и правил работы с платформой.
- В вайлдберриз покупателю допускается вернуть товар, который не понравился в течении трех недель. После таких возвратов вид у товара становится все хуже, и он со временем становится неликвидным. Таким образом поставщик не просто теряет товар, но еще оплачивает утилизацию.

Угрозы

- Обострение международных отношений
- Усиление конкуренции как на зарубежном, так и на российском рынках электронной коммерции
- Вероятность наступления дефолта мировой экономики
- Снижение платежеспособности населения
- Международный терроризм
- Рост конкуренции на рынке маркетплейсов

SWOT-анализ Wildberries

Сильные стороны + Возможности (СиВ)

- ❑ При наилучшем сценарии развития Wildberries может рассчитывать на дальнейшее доминирование на рынке маркетплейсов.
- ❑ Вместе с тем, открывая представительства в других странах, это приведет к расширению зарубежного рынка.

Сильные стороны + Угрозы (СиУ)

- ❑ Доминирующее положение Wildberries на рынке маркетплейсов, широкая география обслуживания и собственные точки доставки товаров, развитие за рубежом, позволяет компании удерживать лидирующие позиции.

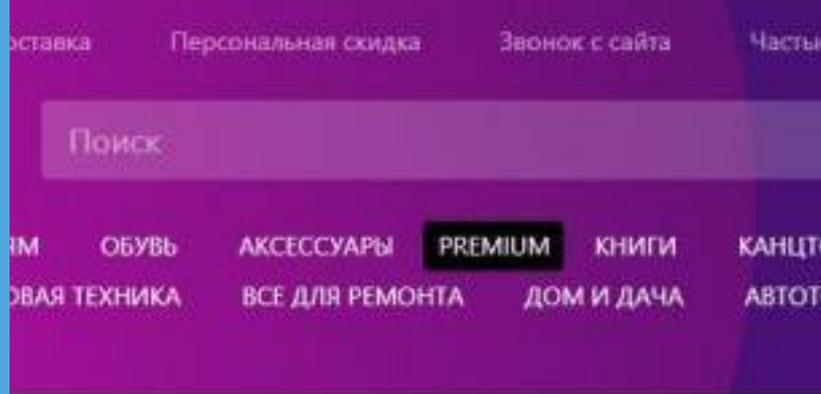
Слабые стороны + Возможности (СлВ)

- ❑ При ощутимом влиянии слабых сторон на будущее возможен отток некоторых продавцов (из-за штрафов, высокие комиссии), но расширенная география, присутствие за рубежом, прогнозные значения роста рынка электронной коммерции, позволит увеличивать объемы продаж.
- ❑ Проблему большого периода возврата товаров, можно решить путем сокращения данного периода и совершенствования работы с покупателями, так и с продавцами.

Слабые стороны + Угрозы (СлУ)

- ❑ При наихудшем сценарии развития событий компания может ждать роста конкуренции на рынке маркетплейсов и развития уже существующих маркетплейсов.
- ❑ Кроме того, снижение платежеспособности населения может способствовать снижению потока потребителей.

SWOT-анализ Wildberries



ВЫВОДЫ

WILDBERRIES

«Wildberries -это большая площадка и пока единственный маркетплейс, который работает с Европой, а вход для поставщиков совсем простой, в отличии от других платформ. По данным spews за первое полугодие 2021 года WildBerries увеличил оборот на 70% по сравнению с тем же периодом 2020-го. За эти полгода выполнено более чем 300 млн. заказов с маркетплейса, для сравнения за весь 2020 год тот же показатель составил почти 324 млн. заказов.

СПАСИБО!

ЗА ВНИМАНИЕ!

