

OZON

**Технологические
партнёры Ozon**

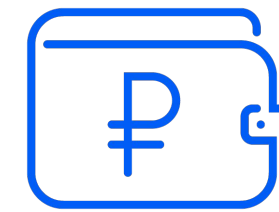
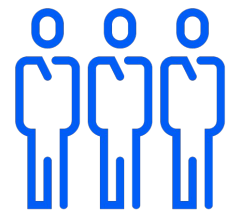
Содержание

1. Кто такой технологический партнёр
2. Кто может стать технологическим партнёром
3. Как стать технологическим партнёром
4. Работа в статусе сертифицированного технологического партнёра OZON
5. Дополнительные возможности
6. Контакты

Кто такой
технологический партнёр
OZON?

Технологический партнёр

подключает продавца к OZON и помогает ему управлять следующими процессами:



Привлечение
новых
продавцов

Подключение
продавца к
OZON

Управление:

- загрузка товаров
- актуализация остатков
- управление контентом
- управление рекламой

Консультация
продавцов:

- логистика
- ставки
- условия
- статистика по продажам

Оптимизация
текущего
размещения

Контроль
финансовых и
операционных
показателей

Кто может стать
технологическим
партнёром?

Технологическим партнёром могут стать:

Компании, которые ведут минимум:

- 5 активных продавцов* — для компаний из Москвы и Санкт-Петербурга
- 3 активных продавца — для компаний из остальных регионов
(учитывается фактический адрес).

При этом один продавец не может превышать 70% от общего оборота компаний на поддержке.

Если вы соответствуете этим требованиям, мы рассмотрим вас, как кандидата в технологические партнёры Ozon.

*Активный продавец – юридическое лицо, товары которого можно купить на Ozon.ru

Как стать технологическим
партнёром?

Как стать технологическим партнёром?



Шаг 1

Отправьте заявку на сотрудничество и получите подтверждение от OZON

Шаг 2

Пройдите проверку службой безопасности OZON

Шаг 3

Пройдите тестирование на знание площадки и заключите договор

Шаг 4

Пройдите успешно тестовый период

Шаг 5

Получите подтверждение успешной сертификации

Шаг 6

Начните работать с OZON в роли сертифицированного партнера

Шаг 1

Заявка на сотрудничество

Оставьте заявку на сайте business.ozon.ru

в поле «Станьте технологическим партнёром»

В заявке заполните все поля:

- название компании;
- вид деятельности компании;
- ссылку на сайт компании;
- Город;
- имя и фамилию контактного лица, его почту и телефон;
- к заявке, либо в письме менеджеру приложите подтверждающие письма от всех активных продавцов с подтверждением того, что компания является их агентством по работе с маркетплейсом Ozon.*

*Заявки без писем рассматриваться не будут

Требования к подтверждающим письмам

Для начала тестового периода обязательно отправить в Ozon письма-подтверждения от ваших действующих продавцов.

Для этого:

1. Попросите продавцов (3 продавцов для партнеров из регионов, 5 продавцов для партнеров из Москвы и Санкт-Петербурга) прислать на вашу почту письмо строго по формату:

ООО «Юр.лицо продавца» находится на поддержке ООО «Ваше юр.лицо» и предоставляет компании доступ к своему личному кабинету Ozon (название личного кабинета). Login: nazvanyevlk@techpartner.ru.

Срок действия настоящего письма до ДД.ММ.ГГГГ. (не менее 2 месяцев с даты отправки).

2. Письмо должно быть отправлено с почты продавца на доменную почту вашей компании.

3. Сохраните письмо в формате PDF.

4. Отправьте все полученные письма на электронную почту менеджера Ozon.

** При этом один продавец не может превышать 70% от общего оборота компании.*

Шаг 2

Проверка на стороне Ozon

До начала тестового периода необходимо пройти проверку на стороне Ozon (срок до 2-х недель).

Для этого пришлите менеджеру:

1. Заполненную карточку юр.лица
2. И список документов:

ООО

- устав организации;
- решение (протокол) об учреждении Общества;
- приказы о назначении главного бухгалтера, генерального директора;
- письмо из статистики о виде деятельности (№ОКПО);
- уведомление о возможности применения упрощенной системы налогообложения (если есть);
- выписка из ЕГРЮЛ;

ИП

- Для ИП следующий список:

Если результат проверки:

- отрицательный – менеджер сообщит о следующих шагах;
- положительный - переходим к следующему шагу – заключению договора.

Шаг 3

Тестирование на знание площадки и заключение договора

Тест на знание площадки.

Перед заключением договора пройдите тестирование по работе с Ozon.

Вопросы теста основаны на информации из помощи и включают в себя вопросы о требованиях к товару и упаковке, доставке, модерации и.т.д.

В компании должно быть не менее 3 сертифицированных сотрудников и не менее 1 сертифицированного сотрудника на каждые 100 продавцов.

Дату теста и проходной балл уточните у менеджера Ozon.

Шаг 3

Тестирование на знание площадки и заключение договора

Заключение договора.

Менеджер пришлет договор.

Ознакомьтесь, заполните информацию, пришлите менеджеру.
Мы подпишем договор с нашей стороны и отправим вам в ЭДО.

Договор на оказание услуг шаблонный и не подлежит
корректировкам.

После заключения договора начинается тестовый период.
Мы добавляем вас на страницу технологических
партнеров с пометкой о стадии тестирования.

Шаг 4 Пройдите успешно тестовый период

Тестовый период нужен нам и вам, чтобы оценить качество вашей работы и понять насколько вы готовы к работе с OZON в статусе технологического партнёра.

Тестовый период состоит из нескольких одинаково важных и обязательных к выполнению показателей.

Компании может быть отказано в сертификации если хотя бы один из них не выполнен.

В этом случае следующая попытка в сертификации доступна через 3 месяца.

Тестовый период включает в себя:

1. Длительность тестового периода 90 дней с момента подтверждения заявки
2. На конец тестового периода у компании должно быть:
 - минимум **10 новых продавцов** за 90 дней — для компаний из Москвы и Санкт-Петербурга;
 - минимум **5 новых продавцов** продаж за 90 дней — для компаний из остальных регионов.

*Новый продавец: ранее не размещался на Ozon, после начала работы с тех.партнёром осуществил min 10 продаж.

При этом один продавец не может превышать 70% от общего оборота компании.
Новый продавец — это новый продавец Ozon, у которого была минимум 1 продажа за тестовый период (продавец ранее не продавал на Ozon).

Тестовый период включает в себя:

Вопросы теста основаны на информации из помощи по работе с площадкой

И включают в себя вопросы о требованиях к товару и упаковке, доставке, модерации и.т.д.

3. Отзывы продавцов о работе с компанией

К концу вашего тестового периода мы проводим опрос удовлетворенности среди ваших продавцов.

4. Соблюдение правил по работе с клиентами.

После тестового периода

После успешного прохождения тестового периода вы получаете:

- статус сертифицированного технологического партнера OZON и размещение на сайте;
- поддержку персонального менеджера;
- ежемесячную комиссию Ozon;
- информацию о категорийной сезонности;
- аналитику по размещению каждого селлера;
- информирование об изменениях и обучение новым инструментам.

Работа в статусе
сертифицированного
технологического партнёра
OZON

Доход

формируется из

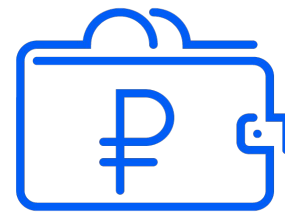
Вознаграждение за онбординг



Вознаграждение за
онбординг продавца
+
премия за ускоренный
онбординг

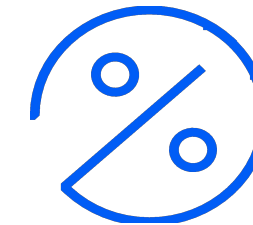
+

Вознаграждение за поддержку



Оборот
продавца,
руб./мес.

X



Комиссия
тех.партнера

+



Квартальная
премия

Вознаграждение за онбординг

Премия выплачивается при выполнении всех условий онбординга

Онбординг включает в себя:

- привлечение нового* продавца на площадку
- подключение к маркетплейсу Ozon
- первые 10 продаж

Премия:

1. Единоразовая выплата 25 000 руб. за привлечение одного продавца.

2. Дополнительная премия за ускоренный онбординг:

Плюс 25 000 руб. к премии за продавца при выполнении сроков:

- FBS и FBS/FBO – менее 40 дней до 10 продажи
- FBO – менее 55 дней до 10 продажи

*Новый продавец – ранее не размещался на Ozon

Вознаграждение за поддержку

Вознаграждение за поддержку – состоит из процента от GMV (суммы продаж) каждого продавца.

В расчетах вознаграждения учитываем:

- сумму продаж;
- кластер (регион) продавца, зависит от юр.адреса продавца;
- категорию товаров продавца

при мультикатегорийных продажах % вознаграждения средневзвешенный на оборот по категориям.

Ежемесячная поддержка. Процент вознаграждения от GMV

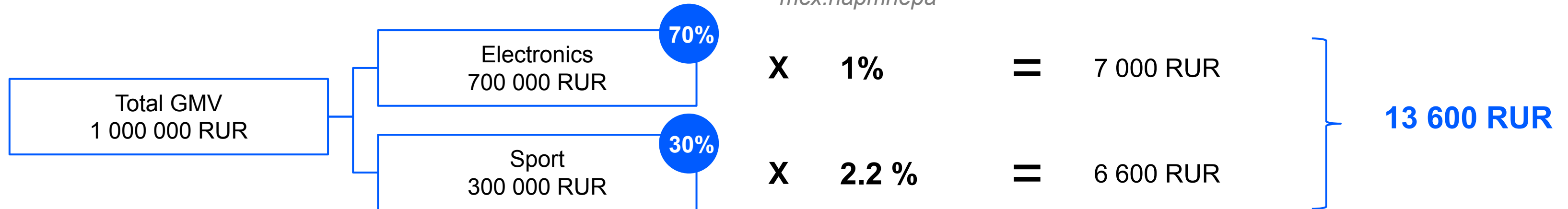
% рассчитывается от оборота селлера за вычетом НДС

Monthly commission from seller's GMV	ES		Home		Beauty		FMCG	
	Electronics (excl. Accessories)	Miscellaneous accessories	Sport	Home (excl. Books)	Books	Beauty & Pharmacy	Apparel & Jewelry	FMCG
Кластер Москва	1.0%	2.9%	2.1%	2.1%	2.9%	2.3%	1.9%	1.9%
Кластер Московская область	1.0%	2.9%	2.1%	2.1%	2.9%	2.3%	1.9%	1.9%
Кластер Санкт-Петербург	1.0%	2.9%	2.1%	2.1%	2.9%	2.3%	1.9%	1.9%
Кластер Казань	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Екатеринбург	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Краснодар	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Новосибирск	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Северо-Запад	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Сибирь и Дальний Восток	1.5%	3.5%	2.7%	2.7%	3.5%	3.0%	2.4%	2.4%
Кластер Центр	1.2%	3.0%	2.4%	2.4%	3.0%	2.6%	2.1%	2.1%
Кластер Unknown	1.0%	2.9%	2.1%	2.1%	2.9%	2.3%	1.9%	1.9%

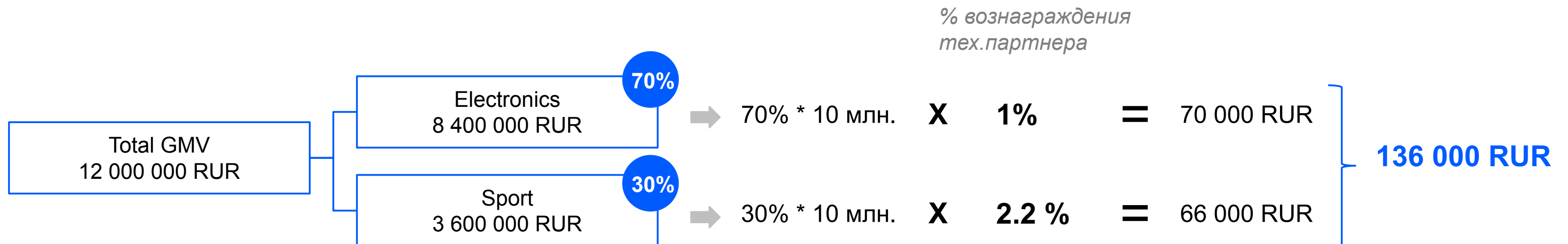
- Вознаграждение оплачивается по каждому продавцу
- Кластер зависит от юр. адреса продавца
- Категория определяется по категорийному сплиту Озон. При мультикатегорийных продажах % вознаграждения средневзвешенный на оборот по категориям

Мультикатегорийный продавец

Оборот продавца ≤ 10 млн. руб./ мес.



Оборот продавца > 10 млн. руб./ мес.



Вознаграждение за поддержку Лимиты

Вознаграждение за поддержку выплачивается первые 10 месяцев ведения продавца.

Если оборот продавца более 10 млн.руб мес, комиссия рассчитывается на сумму 10 млн.руб.

Квартальная премия

Квартальная премия зависит от выполнения плана:

- квартального GMV (с учетом лимитов 10 мес. и 10 млн.);
- кол-ва новых продавцов, которые прошли онбординг с помощью тех.партнера;
- конверсия из регистрации в начало продаж;
- показателя NPS. Он должен быть больше 0. Если NPS меньше 0 – вся квартальная премия обнуляется.

Также тех.партнеру будут доступны бонусные задания привлечения селлеров/ассортимента определенного типа товаров.

Премия составляет от 0% до 1.5% от GMV продавцов тех. партнера за прошедший квартал

(с учетом лимитов 10 мес. и 10 млн.руб.).

Расчетный период

Расчетный период:

До 5 числа следующего за отчетным месяца Ozon отправляет вам отчетные документы.

В течение 5 дней после получения отчета технологический партнёр отправляет Ozon счет в ЭДО (контрагенту ООО Интернет Решения).

В течение 45 дней с момента окончания периода оказания услуг Ozon перечисляет выплату.

Дополнительные ВОЗМОЖНОСТИ

Ozon.Invest

По вопросам программы
Ксения Ванюшкина
kvanyushkina@ozon.ru

Добавляйте вашего менеджера
в копию писем

Ozon.Invest – программа кредитования.

Банки-партнеры: Банк Открытие, МТС Банк, Папа Финанс,
Simple Finance.

Привлекайте продавцов к программе Ozon.Invest.

Получайте вознаграждение в размере 0,1% от суммы
выданного займа.

Например, от займа на 10 000 000 вознаграждение 10 000 р.

Срок действия акции – 2 месяца с даты подписания
дополнительного соглашения.

Вознаграждение выплачивается после первого платежа
продавца по займу, т.е. через месяц.

Открытие ПВЗ

ПВЗ – пункт выдачи заказов.

Подробности программы
по ссылке

Откройте свой пункт выдачи Ozon.

Людям удобно заказывать товары онлайн и забирать их рядом с домом. Зарабатывайте на этом.

Откройте пункт выдачи заказов Ozon в своём городе .

А мы обеспечим стабильный приток клиентов и поддержку на всех этапах развития вашего бизнеса.

Срок запуска от 14 дней.

Повышенный доход первые 3 месяца после запуска.

Выручка в месяц 126 000 руб. при объёме 1400 заказов в месяц.

Контакты

Куда писать по ВОЗНИКШИМ вопросам

По вопросам размещения селлеров на площадке обращайтесь в службу поддержки из личного кабинета.

Для технологических партнёров в Ozon выделена отдельная линия поддержки. Обращения обрабатываются в порядке очереди.

Приоритизировать обращение возможно в случаях:

- массовой технической проблемы
- негатива селлера, доходящим до угроз об отключении тех.партнера и/или уходе с площадки, судебными исками

Напишите номер обращения и причину приоритезации своему менеджеру. Мы ускорим ответ.

OZON

Спасибо!