# Классификация схем работы с маркетплейсами

# Поставки товаров через склад маркетплейса (FBO)

Принцип работы FBO.  В схеме Fulfilment By Operator товар хранится на складе маркетплейса. Задача продавца — привезти его туда. Хранение, комплектацию, упаковку, доставку, обработку возврата площадка берет на себя.

# Поставки товара через склад продавца (FBS)

Принцип работы FBS.Схема Fulfillment by Seller предполагает, что у продавца есть собственный склад или же он пользуется складом партнера *—*фулфилмент-оператора. Соответственно, всю складскую работу он делает сам или руками аутсорсинговой компании. Как только приходит уведомление о заказе, продавцу нужно своими силами собрать и упаковать посылку, после чего передать ее курьеру, которого присылает площадка. Второй вариант — отправить в сортировочный центр маркетплейса, откуда ее повезут покупателю. «Последняя миля», то есть доставка заказа покупателю, находится на стороне маркетплейса.

**Принцип работы DBS**

Принцип работы DBS.  В схеме Delivery by Seller все процессы - от хранения до вручения потребителю - выполняет сам продавец. Маркетплейс- это просто площадка, витрина, на которой выставлены товары.

**Принцип работы Click & Collect**

Принцип работы Click & Collect. В этой модели покупатель оформляет заказ на маркетплейсе, а забирает его в магазине по соседству.

**Принцип работы FBS Express**

Принцип работы FBS Express.В этой схеме основным является слово «экспресс»: заказ, размещенный на маркетплейсе, доставляется до покупателя в течение одного-двух часов. Разные площадки реализуют данную модель по-разному: кто-то заказывает курьера, кто-то переносит обязанность по доставке на продавца.

**Расчет прогнозных значений предприятия ООО «Чистый Дом»**

Планируется увеличение объема продаж на 50,0%, следовательно, выручка составит 149967+50%=224950,5 тыс.руб.

При этом, 10% планируется направить на различные виды расходов, связанных с реализацией на маркетплейсах, а также на программное обеспечение, следовательно: 22495,5/100×10=22495,05 тыс.руб.

Себестоимость продаж по данным 2021года составляла 49,03% от выручки, годом ранее себестоимость составляла 50,3% от выручки. Для расчетов целесообразно взять средний показатель-50,0% от выручки.

То есть себестоимость на плановый период составит

224950,5/100×50=112475,25 тыс. руб.(округленно 112475)

Затраты, которые связаны с продажей на маркетплейсах и программное обеспечение можно суммировать в общую сумму себестоимости:

112475,25 + 22495,05=134970,3 тыс. руб. (общая себестоимость продаж на плановый период).

Валовая прибыль на плановый период составит :

224950,5-134970,3=89980,2 тыс. руб.(округленно 89980)

Если предположить, что коммерческие расходы останутся на уровне 2021года, то прибыль от продаж составит:

89980,2-59 247=30733,2 тыс. руб.(округленно 30733)

Рентабельность продаж на перспективу составит:

Рентабельность продаж= (Прибыль от продаж/Выручка)×100%;

(30733/224950)×100%=13,66%.

В прогнозируемом периоде можно также рассчитывать чистый дисконтированный доход.

В общем порядке величина чистого дисконтированного дохода определяется как сумма всех дисконтированных значений потоков будущих платежей, приведенных к сегодняшнему дню, и определяется следующим образом:

NPV = – IC + Ʃ CFt/ (1 + r)ᵗ,

где:

NPV - величина чистого дисконтированного дохода;

IC - первоначальные инвестиции;

CFt - потоки денежных средств в конкретный период срока окупаемости проекта, которые представляют собой суммы притоков и оттоков денежных средств в каждом конкретном периоде t (t = 1...n);

r - ставка дисконтирования.

Ставка дисконтирования по открытым источникам в сети Интернет в 2020году составила 86,97. (0,8697).

По нашим данным на примере ООО «Чистый дом» чистый дисконтированный доход на ближайшие три года составит:

NPV =((-22495,05)+ 30733,2 + 30733,2 + 30733,2)/(1+0,8697)3=69704,55/6,54=10658,18 тыс. руб.

В зависимости от значения данного показателя инвестор оценивает привлекательность проекта. В случае, если:

1. NPV > 0, то инвестиционный проект выгоден, инвестор получит прибыль;

2. NPV = 0, то проект не принесет ни прибыли, ни убытка;

3. NPV < 0, проект невыгоден и сулит инвестору убытки.

У нас NPV > 0, то инвестиционный проект выгоден, инвестор получит прибыль.