**Основные события маркетплейса** **Ozon в 2020-2022гг.**

**Новая система вознаграждений для продавцов маркетплейса**

С февраля 2020 года Компания ввела новую систему вознаграждений для продавцов маркетплейса. Средний размер комиссии за продажу сократился более чем вдвое и для большинства категорий товаров составляет всего 5−8% от стоимости. Компания также сделала более прозрачной структуру платы за логистику.

**Расширение предложения для продавцов**

В марте 2020 года Ozon расширил свое предложение для продавцов маркетплейса путем введения новой модели Расширенной обработки заказа продавцом, которая позволяет продавцам самостоятельно управлять доставкой продукции покупателям, в то же время используя маркетплейс в качестве онлайн-витрины.

**Запуск маркетплейса услуг**

В марте 2020 года Ozon запустил маркетплейс услуг, на котором проверенные сторонние поставщики могут предложить свои услуги потребителям. Для реализации сервиса услуг Ozon использовал традиционный подход маркетплейса - исполнитель регистрируется на площадке как продавец, создает карточки товаров с подробной инструкцией и работает с площадкой по модели комиссии за продажу.

**Финтех-сервисы для продавцов**

В апреле 2020 года Ozon запустил новый финтех-сервис для поддержки и масштабирования бизнеса предпринимателей — ежедневные выплаты за проданные товары. Сервис помогает быстро получить деньги и направить их на пополнение товарных запасов и расширение ассортимента.

**Продолжаем поддерживать предпринимателей**

В честь своего 23-летия Ozon запустил новый конкурс для предпринимателей «День рождения бизнеса» с общим призовым фондом 3 миллиона рублей. Полученные деньги можно направить на продвижение бизнеса на маркетплейсе.

**Расширение логистики в Сибири**

В конце апреля 2021 Ozon открыл свой крупнейший логистический центр в Сибирском федеральном округе. Текущие мощности позволяют хранить на фабрике более 4 млн товарных наименований и обрабатывать более 85 тысяч посылок в сутки. Появление объекта в регионе позволит сибирским продавцам быстрее выходить на маркетплейс и масштабировать продажи на всю страну.

**Международная экспансия**

В 2021 году Ozon начал активную экспансию в Беларусь и Казахстан. Здесь компания намерена развивать собственную логистическую инфраструктуру и торговую площадку для местных предпринимателей. Чтобы повысить удобство доставки в республиках, Ozon начал сотрудничать с национальными почтовыми операторами Белпочта и Казпочта по выдаче посылок.

**Интеграция Ozon Travel в маркетплейс Ozon**

В июне 2021 года сервис организации путешествий Ozon Travel стал частью маркетплейса Ozon. Этот шаг сделает процесс покупки еще удобнее - теперь оформление авиа- и ж/д билетов, бронирование гостиниц и доступ к другим тревел-сервисам будет осуществляться непосредственно на сайте маркетплейса, а также в мобильном приложении Ozon. Интеграция с "большим" Ozon позволит тревел-сервису первым на российском рынке онлайн-агентств отказаться от традиционной наценки на авиабилеты.

**Развитие на Дальнем Востоке**

В 2021году Ozon открыл свой самый восточный логистический центр - в Хабаровске. Теперь предприниматели Дальнего Востока могут сдавать товары в региональный фулфилмент-центр и, таким образом, быстрее совершать продажи и экономить на логистике. Одновременно повысилась скорость обработки заказов — жители ближайших городов получают товары, хранящиеся в логистическом центре, уже на следующий день.

**Региональная экспансия Ozon Express**

В 2021году сервис быстрой доставки Ozon Express впервые вышел за пределы Московского региона и начал работать в Санкт-Петербурге. Клиенты смогут получить товары в течение часа с момента заказа или в выбранные ими интервалы времени. Ассортимент сервиса сформирован, в том числе, местными поставщиками.

**Запуск собственной благотворительной программы «Ozon Забота»**

В сентябре 2022 года Ozon запустил собственную благотворительную программу «Ozon Забота». В благотворительности могут участвовать все те, кто пользуется услугами маркетплейса - предприниматели могут делать отчисления от продажи собственных товаров в НКО, а фонды привлекать пожертвования через продажу благотворительных сертификатов и брендированных товаров на торговой площадке. Любой пользователь маркетплейса может купить благотворительный сертификат или товар и таким образом помочь выбранному фонду и сделать доброе дело.