**Топ 20 маркетплейсов 2022-2023гг**.[[1]](#footnote-2)

**1. Wildberries**

По [рейтингу Data Insight](https://top100.datainsight.ru/) - это самый крупный маркетплейс в России, где продаются товары более 210 тысяч брендов. Ежедневно на сайте заключается 3,5 млн+ сделок. Проект сотрудничает, как с ИП и юридическими лицами, так и с самозанятыми и предпочитает работать напрямую с производителями. Комиссия составляет до 15% с каждого чека и зависит от категории товара. Подробнее про комиссии и другие возможные расходы мы уже писали в статье о том, [как продавать на Wildberries](https://www.directline.pro/blog/kak-prodavat-na-wildberries/).

Особенности работы на Wildberries:

-для старта продаж нужно оформленное ИП, ООО или самозанятость и расчетный счет в банке. Если планируется продажа специализированных товаров, например, тесты на COVID-19 и т.п., то перед началом продаж необходимо документально подтвердить регистрацию товарных знаков, качество продукции, предоставить сертификаты на товары;

-90 тыс+ пунктов выдачи и постаматов, в том числе и вне РФ;

-своя курьерская служба;

-отсутствие минимального количества товарных позиций;

-собственные склады площадью 120 тыс. кв. метров;

-полезные сервисы для роста продаж — фулфилмент, продвижение бренда, безопасная оплата, мобильное приложение для управления бизнесом, -инструменты аналитики;

-принудительные распродажи.

Приоритетное направление маркетплейса - продажа одежды, аксессуаров, обуви. В поисках этих товаров чаще посещают площадку, хотя достаточно неплохо продаются там и другие категории - автотовары, детские игрушки, бытовая техника, книги и т.д. Условия работы на площадке для интернет-магазинов описаны на

**2. Ozon**

Это универсальная площадка, на которой можно продавать все, что не запрещено законодательством.

Регистрация доступна для юридических лиц, ИП и самозанятых. Все особенности площадки и специфику продаж мы указали в статье «[Как продавать на Озон](https://www.directline.pro/blog/prodazha-tovarov-na-ozon/)».

Особенности маркетплейса:

-больше 25 млн. активных покупателей;

-комиссия от 3 до 15%;

-12 тыс. точек выдачи заказов;

-специализированная реклама для партнеров;

-удобная аналитика и отчеты по продажам;

-заключение прямых договоров с поставщиками;

-постоянно проводят обучающие мероприятия для партнеров;

-помогают с получением финансирования.

**3. «Яндекс.Маркет»**

Основная категория товаров онлайн-платформы - бытовая техника и электроника. В последние годы развиваются и другие направления. Плюсы площадки для продавцов:

-большая дневная аудитория — порядка 7 миллионов человек;

-прямые продажи на площадке и возможность хранения товаров на ее складах или собственных, услуги хранения и доставки оплачиваются отдельно;

-тарифы маркетплейса прежде всего зависят от категории продаваемого товара (размер ставки на сегодня до 15%);

-работа с производителями и продавцами, зарегистрированными как ИП или юридические лица.

**4. KazanExpress**

[KazanExpress](https://kazanexpress.ru/) хорошо подойдет продавцам, которые недавно вышли на рынок. Используя возможности сервиса, они быстрее получат первые продажи. Главное преимущество маркетплейса - быстрая логистика, часто доставка осуществляется уже на следующий день, время доставки зависит от удаленности склада KazanExpress от вашего города. Работает маркетплейс в ограниченных районах (в настоящее время 119 городов).

Плюсы маркетплейса:

-комиссия маркетплейса зависит от цены товара, не от категории, и составляет от 3 до 50%;

-нет дополнительных расходов на транспортировку товаров и хранение на складе маркетплейса;

-дополнительная услуга - съемка товаров, у маркетплейса собственная фотостудия.

**5. Lamoda**

Этот сайт работает с поставщиками и продавцами одежды, обуви, аксессуаров, косметики, парфюмерии и товаров для дома. Особенностью площадки выступает раздел Resale - это перепродажа новых или использованных вещей, здесь вы найдете стильную одежду и аксессуары известных брендов, бывшие в употреблении. Партнеры должны иметь статус ИП или юридического лица. Для начала продаж на площадке нужно освоить электронный документооборот и предоставить справку о регистрации товарного знака или официальное разрешение на его использование от правообладателя.

Комиссия маркетплейса составляет от 35 до 70%. Она рассчитывается отдельно для каждого партнера и включает оплату услуг по хранению и доставке товаров, обработке платежей и возвратов. Начать продажу на сайте непросто, так как к заявителям предъявляются строгие требования. Для продавцов сайт предлагает услуги фулфилмента и ряд полезных инструментов и возможностей:

-совместная работа с известными брендами;

-персональный менеджер;

-аналитика и понятная отчетность;

-колл-центр компании.

Особенности маркетплейса:

Для регистрации нужно заполнить Google форму от площадки. Понадобится название компании и бренда.

Минимальное количество для продажи 50 артикулов (или 50 разных единиц товара), кроме категорий «аксессуары» и «товары для дома» в таких категориях нужно 40 артикулов (или 40 разных единиц товара).

Заключение договора занимает примерно 3-4 дня.

Загружать товары можно через интерфейс на самом сайте, либо настроить интеграцию по API.

**6. СберМегаМаркет**

**СберМегаМаркет** работает с ИП и юридическими лицами, кроме этого необходимо наличие ОКВЭД 47 на ведение розничной торговли. Существует 4 схемы работы:

-витрина + фулфилмент;

-витрина + доставка;

-закажи и забери;

-доставка силами продавца, продавец занимается доставкой, хранением, упаковкой.

Комиссия за продажу фиксированная, зависит от категории товара и составляет от 2 до 22%. Отдельно оплачивается и доставка. Выплаты за доставленные заказы партнёрам маркетплейса могут осуществляться по одному из графиков:

-ежедневные выплаты;

-1 раз в неделю;

-2 раза в месяц.

Удобно, что цены на продукцию интернет-магазины выбирают сами, как и вариант сотрудничества с маркетплейсом.

**7. Натали**

Натали – отечественный маркетплейс оптовых цен, который работает не только в России, но и в странах СНГ. Компания может дать отличный старт начинающим предпринимателям, поскольку предлагает одни из самых выгодных условий для сотрудничества:

Бесплатное и бессрочное хранение товара на складе.

Полное логистическое обеспечение – маркетплейс самостоятельно организовывает доставку товаров до вашего покупателя.

Своевременные платежи за продажи, периодичность которых фиксируется в договоре.

Удобный личный кабинет, в котором можно отслеживать продажи.

Ну и самое основное преимущество – «Натали» работает с поставщиками без комиссии.

Регулярная e-mail рассылка, постоянная работа с сайтом и активное продвижение в социальных сетях обеспечивает сайту около 100 000 посетителей в сутки.

**8. Berito**

Небольшой маркетплейс специализируется на брендированной продукции таких категорий - игрушки, одежда, обувь, аксессуары и товары для дома. География доставки заказов - 2 тыс. населенных пунктов в РФ, Украине, Казахстане. Комиссия сервиса - 12 % с каждой покупки. Особенности продажи на сайте:

-несколько вариантов доставки и оплаты;

-статистика и детализация заказов;

-быстрое размещение товаров, создание своей витрины;

-рост продаж, благодаря продвижению платформы, которым занимаются -опытные аналитики и маркетологи;

-Call-центр для покупателей;

-относительно небольшая аудитория и ограниченный ассортимент.

**9. Supl.biz**

Маркетплейс для оптовых покупателей и продавцов из России и СНГ. Для покупателей платформа бесплатна. Можно размещать неограниченное число заказов, выбирать товары в каталоге и просматривать базу поставщиков.

Для поставщиков:

«Поставщик Стандарт» от 15300 руб./месяц. Подходит тем, кто хочет получать все заказы на свою продукцию и иметь доступ к контактам заказчиков.

«Поставщик Премиум» от 21700 руб./месяц. Включает все функции тарифа «Стандарт» и дополнительно продвигает ваши товары.

Бесплатная демо-версия с ограничением до 10 предложений в месяц для заказчиков.

Схема работы сервиса отличается от большинства маркетплейсов. Один пользователь платформы размещает заказ, описывая, что хочет купить и в каком регионе. Потенциальные продавцы получают на электронную почту информацию о таких заявках, выставляют собственное предложение на сайте или сообщают о нем напрямую покупателю.

**10. TIU.RU\***

\*Tiu.ru прекратил работу в России.

Маркетплейс Tiu.ru каждый месяц посещает 17 млн. пользователей. Чтобы начать продавать, нужно создать свой сайт на платформе. Стоимость тарифных планов зависит от объема услуг и стартует от 34 тысяч в год. Первые 2 недели функционал можно тестировать бесплатно. Особенности сервиса:

-помощь в загрузке ассортимента продукции с других площадок;

-синхронизация с CRM, возможность подключения 1С, Bitrix, «Мой Склад»;

конструктор сайтов с мобильной версией, современными шаблонами, SEO модулем;

-персональный менеджер для анализа продаж и разработки вариантов роста прибыли;

-продвижение продукции - индивидуальные SEO настройки, реклама на платформе, аналитика, встроенные маркетинговые инструменты, организация распродаж и акций;

-несколько вариантов доставки и оплаты заказов;

-онлайн-чаты.

**11. Satom.ru**

Российская торговая площадка, которую каждый месяц посещает более 2 миллионов человек, предлагает сотрудничество продавцам, зарегистрированным как ИП или имеющим статус юридического лица. Также они должны иметь офис и документы на продукцию. Партнеры получают такие возможности:

-сайт на платформе и мобильное приложение;

-интеграция с Юkassа, СДЭК, Робокасса;

-аналитика и статистика продаж, учет конверсии;

-автозагрузка товаров и массовое изменение цен;

-инструменты маркетинга и продвижение сайта;

-тарифы стоимостью от 45 тысяч в год с бесплатным недельным периодом.

**12. «Пульс Цен»**

«Пульс цен» — маркетплейс, на котором каждый год совершается до 8 миллионов заказов. Его ассортимент включает не все категории товаров, но довольно широкий: материалы; компьютеры; транспорт; оборудование;

продовольствие и сельскохозяйственные товары; потребительские товары;

ремонт и строительство; услуги.

Сервис работает в РФ и странах СНГ, и предлагает пользователям автоматизацию бизнес-процессов, помощь в продвижении, интеграцию с Paykeeper, ЮKassa, СДЭК, CRM Битрикс24 и другими приложениями и площадками. В зависимости от выбранного тарифа, услуги платформы стоят от 45 тыс. рублей в год.

**13. Na.Market**

Платформа предлагает быструю регистрацию продавцам и поставщикам, а также выгодные условия сотрудничества: продажа товаров любых категорий и объемов; хранение продукции на складе площадки; бесплатная реклама товаров и продвижение; фулфилмент; комиссия составляет 6% на все категории, кроме ювелирных изделий и часов (содержащих драгоценные металлы), комиссия на ювелирные изделия и часы (содержащие драгоценные металлы) составляет 15 % от розничной цены товара.

Тарифы отличаются ценой и способом продажи товаров:

FBN — хранение товара на складе площадки;

CDP— хранение товара на собственном складе и отправка для продажи через Почту России;

CDS — товар забирает курьер площадки (подходит только для тех продавцов, чей склад находится в Москве);

DBS — хранение и доставка товара полностью лежит на продавце.

**14. eBay\***

\*На данный момент покупки и продажи для пользователей с российскими адресами были приостановлены, следить за последними новостями от eBay можно [здесь](https://export.ebay.com/ru/seller-updates/ebay-news/seller-performance-protection2022/).

Особенность маркетплейса в том, что он создан для обмена товарами между продавцом и покупателем любого статуса. Ими могут быть частные лица из разных стран или компании. Ограничений нет. Стартовать на площадке можно как частному лицу, а со временем открыть платный бизнес-аккаунт с расширенными возможностями и дополнительными услугами.

Сайт берет комиссию как за размещение объявлений, так и с продаж, которая зависит от категории товара. Первые 200 размещений бесплатны, а сбор с продажи составит порядка 10% от суммы чека. Для регистрации нужен действующий аккаунт в PayPal, а для открытия eBay Store он должен быть верифицированным. Также важно добиться, чтобы проблемных транзакций было до 2%, а возвратов — не более 0,3%.

**15. Amazon\***

\*Amazon приостанавливает свою деятельность в России.

Американская платформа — крупнейший в мире маркетплейс, продавать на котором непросто, но выгодно. Каждый месяц Amazon посещает 2 млрд. человек из разных стран. Хотя он не имеет русскоязычной версии, продавать можно по всему миру. Комиссия с продажи зависит от категории товара и типа акаунта, для интернет-магазина после регистрации бизнес-аккаунта — от 39,99 долларов в месяц.

Торговать на площадке рекомендуется тем, кто готов выходить на международный рынок и имеет налаженное производство. Важно, чтобы продукция отличалась от китайской. Транспортировка товаров на склад маркетплейса осуществляется за счет продавца. Подробно [про торговлю на Amazon из России](https://www.directline.pro/blog/kak-prodavat-na-amazon/).

Особенности Amazon:

-продвинутый сервис с инструментами для быстрого роста и продвижения;

-бесплатный целевой трафик;

-своя служба доставки;

-покупатели из разных стран.

Лучшие товары для продажи — сувениры, аксессуары, hand-made одежда и мебель.

**16. Alibaba.com**

Это большая торговая площадка, которая развивается с 1999 года. Она доступна в 200+ странах. Маркетплейс каждый месяц посещает более 160 миллионов человек. В качестве продавца на нем могут работать частные и юридические лица. Плюсы для них:

встроенная аналитика поведения клиентов, маркетинг на ее основе;

продажи без сайта и дополнительных расходов;

экономия времени и средств на продвижении;

большое количество потенциальных покупателей.

**17. Aliexpress**

Это популярный китайский сервис, который используют в 230 странах мира. В России на маркетплейсе покупают почти 20 миллионов человек. К желающим продавать на площадке предъявляются жесткие требования. Многоступенчатая регистрация предусматривает предоставление полной информации об ассортименте и магазине, включая разрешительную документацию и сертификаты качества.

Продавать на Aliexpress могу только юридические лица и ИП. Действуют большие сроки возврата и гарантии, но и комиссия относительно небольшая — от 5 до 8% с чека. Первые 100 заказов она не берется. Выплата доступна по запросу в любое время. Хранением и доставкой продукции партнеры могут заниматься самостоятельно или подключить дропшиппинг.

**18. Zalando**

 На платформе продается более 300 тысяч товаров уже известных, новых и собственных брендов. Ассортимент Zalando – одежда, обувь и аксессуары для женщин, мужчин и детей. Для партнеров площадка предлагает обучение, помощь в продвижении и увеличении прибыли. Преимущества продажи на маркетплейсе:

платформа работает в 23 странах (Россия в их число не входит);

сотрудники сервиса помогают создать и перевести описание для товаров и сделать качественные фото;

готовая схема работы по системе фулфилмент;

аутсорсинг на 15 языках по обработке заказов и консультированию клиентов;

высокая посещаемость и постоянная маркетинговая работа по привлечению целевого трафика дает больше возможностей для роста прибыли бизнеса.

Комиссия сервиса не фиксированная, для каждого партнера она устанавливается индивидуально.

**19. Joom**

В ТОП маркетплейсов 2022 года нельзя не включить Joom. Особенность его работы - предпочтение сотрудничать с производителями. Отличие от подобных сервисов - раскрученное мобильное приложение. Оно установлено более чем на 100 млн. смартфонов. Это увеличивает количество посетителей. Объявления о продаже видят максимально целевые пользователи, что положительно влияет на рост продаж. Регистрация на сайте несложная. Необходима информация о юридическом имени организации, годовом обороте, количестве товарных позиций по всем категориям и ссылка на сайт. Комиссия площадки составляет около 30% от суммы продажи.

Самые крупные категории на сайте — косметика, электроника, товары для дома, одежда. Это преимущественно китайские товары дорогих и бюджетных брендов.

**20. ASOS**

Продавцам эта крупнейшая европейская площадка онлайн-продаж интересна огромной аудиторией, большим охватом и возможностью торговать винтажными вещами. За год на платформе продается не менее 107 млн. товаров. На Asos Marketplace можно выставлять и продавать товары своего бренда. Условия сотрудничества такие:

минимальное количество позиций - 15 штук;

никаких авансовых платежей за размещение ваших товаров;

комиссия - 20% с продажи.

Особенность сайта - высокие требования к текстовому описанию и фото товаров.

1. Лучшие маркетплейсы для продавцов: топ площадок в 2023 году [Электронная версия][Ресурс: https://www.directline.pro/blog/luchshie-marketpleysy/?ysclid=lcvzv5c04w167138996] [↑](#footnote-ref-2)