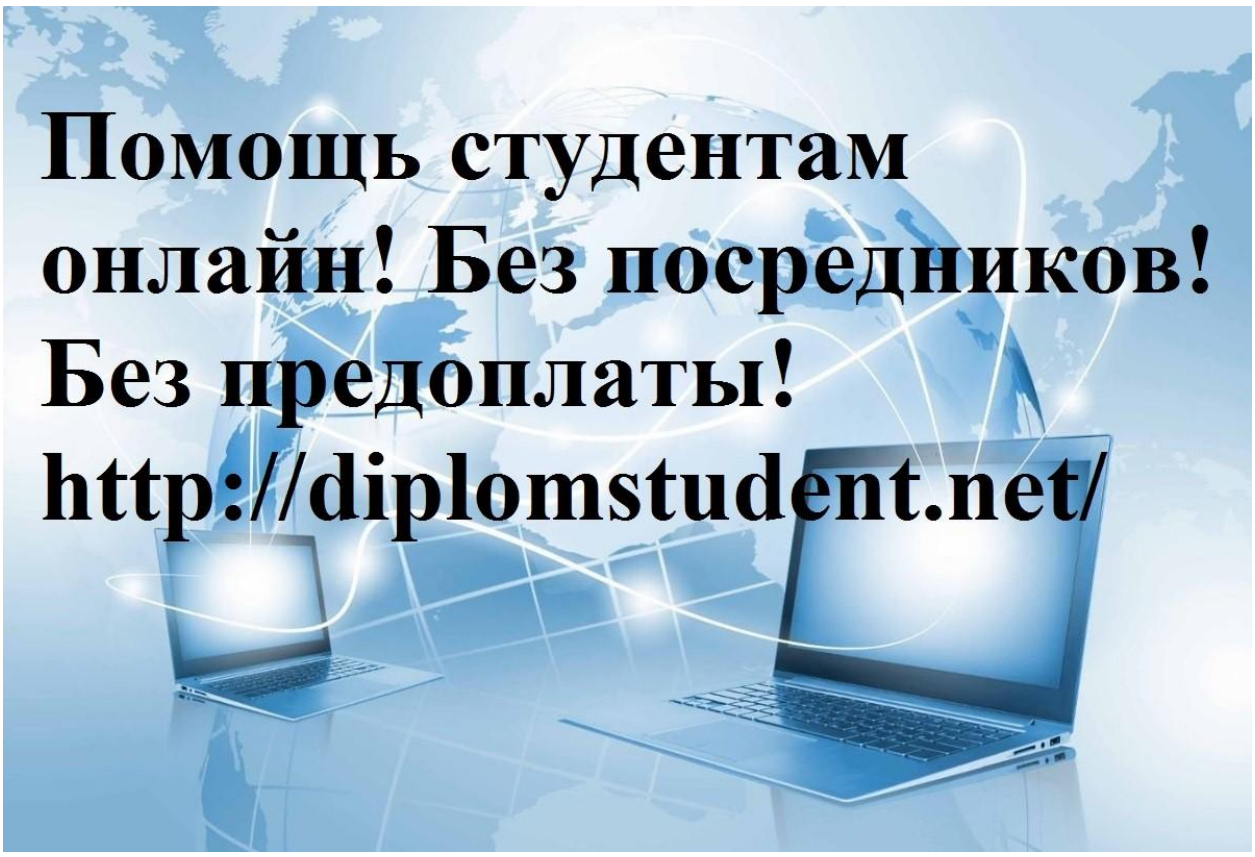


Пояснения к презентации: Выбор маркетплейса

Титульный слайд (слайд 1)

Диплом на тему: «Стратегия выхода на маркетплейс производителя виниловых стикеров «Наклей»

Цель презентации: «Дипломная работа для курса: «Менеджер по работе с маркетплейсами» от Академии «Eduson» (слайд 1)

Описание бизнеса (слайд 2)

Задание к дипломной работе: Производитель виниловых стикеров «Наклей»

Ваша заказчица- Вероника- самозанятая, которая производит виниловые стикеры в Екатеринбурге. В ее ассортимент входят: маленькие виниловые стикеры для машин, декоративные наклейки для окон среднего размера и крупные интерьерные наклейки. Сейчас Вероника продает товар поштучно через свой аккаунт в социальных сетях. Она печатает маленькие партии стикеров и сразу отправляет товар покупателям, чтобы не хранить коробки дома. Принтер Вероники работает с разной скоростью и использует различное количество чернил и виниловой бумаги в зависимости от размера стикера

Таблица 1- Исходные данные для задания

Размер стикера	Скорость печати (шт./ день)	Затраты (руб./шт.)
Малый	60	30
Средний	10	100
Крупный	5	150

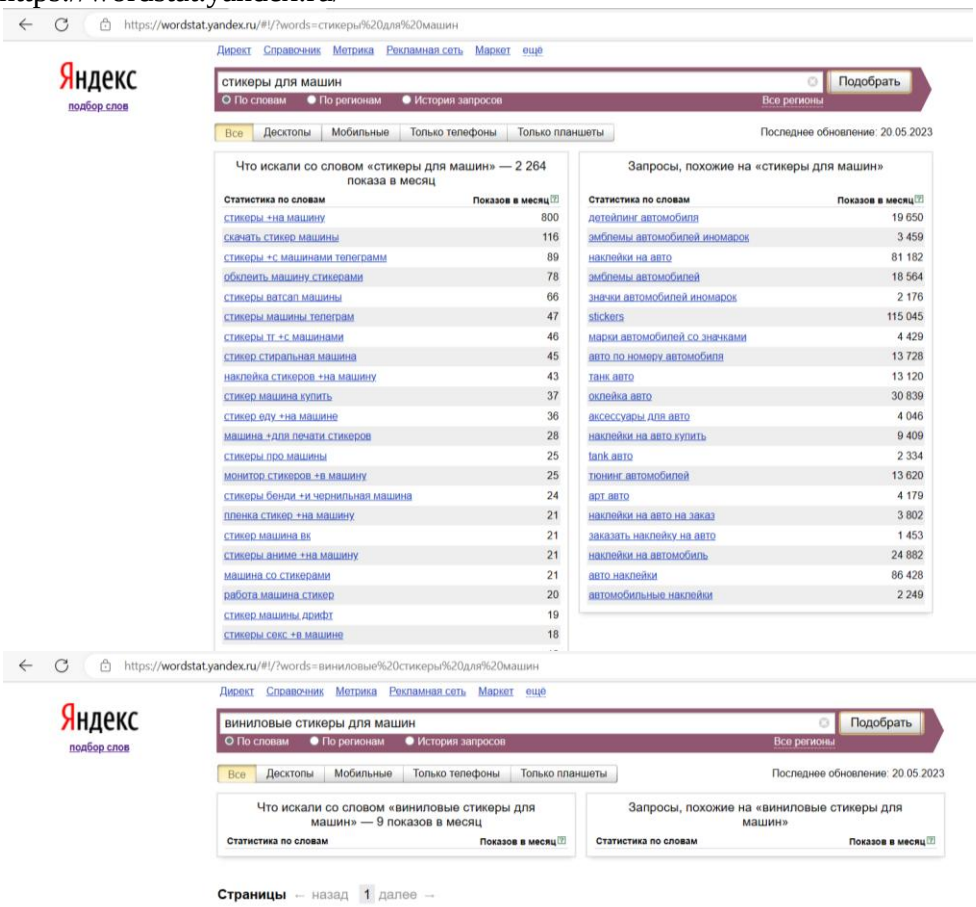
Вероника хочет выйти на маркетплейсы , но не знает, стоит ли. Ее цель- повысить доходность бизнеса. Она не любит сидеть над документами и цифрами. Ей важно, чтобы маркетплейс брал на себя большую часть административных задач.

Таблица 2-Описание бизнеса Вероники, которая занимается производством стикеров

№ п/п	Показатели	Описание
1	Деятельность и название бизнеса	Бизнес по производству виниловых стикеров
2	Размер бизнеса	Микро-бизнес
3	Юридический статус	Самозанятый
4	Существующие каналы сбыта	Аккаунт в социальных сетях
5	Категории товаров	Канцелярские товары-Стикеры
6	Наименование товаров заказчика	Маленькие виниловые стикеры для машин, декоративные наклейки для окон среднего размера, крупные интерьерные наклейки
7	Наличие собственного склада	Нет
8	Стратегическая цель	Повысить доходность бизнеса
	Пожелания к маркетплейсам	Большой охват аудитории, небольшой процент с продаж маркетплейсу, наличие данной категории товаров, известность

Анализ продаж аналогичных товаров (слайд 3)

Для анализа продаж аналогичных товаров использовался сайт: https://wordstat.yandex.ru/



https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=Маленькие%20виниловые%20стикеры%20для%20машин

Яндекс
подбор слов

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет ещё

Маленькие виниловые стикеры для машин | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 20.05.2023

Что искали со словом «маленькие виниловые стикеры для машин» — 0 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц

Запросы, похожие на «маленькие виниловые стикеры для машин»

Статистика по словам	Показов в месяц

Страницы ← назад 1 далее →

https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=декоративные%20наклейки%20для%20окон%20среднего%20размера

Яндекс
подбор слов

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет ещё

декоративные наклейки для окон среднего размера | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 20.05.2023

Что искали со словом «декоративные наклейки для окон среднего размера» — 0 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц

Запросы, похожие на «декоративные наклейки для окон среднего размера»

Статистика по словам	Показов в месяц

Страницы ← назад 1 далее →

https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=декоративные%20наклейки%20для%20окон%20

Яндекс
подбор слов

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет ещё

декоративные наклейки для окон | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 20.05.2023

Что искали со словом «декоративные наклейки для окон» — 129 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
декоративные наклейки +на окна	98
декоративные наклейки +на окна купить	18
декоративные наклейки +на окна вместо штор	9

Запросы, похожие на «декоративные наклейки для окон»

Статистика по словам	Показов в месяц
ручка оконная	12 390
стикеры самоклеющиеся	1 801
витражная пленка на стекло самоклеющаяся	567
как наклеить стекло	28 686
как приклеить тюль к оконному стеклу	435
как приклеить тюль на стекло	860
красивые стикеры	32 028
отделка оконных откосов	1 999
стикеры с надписями	18 755
как наклеить тюль на оконное стекло	380
приклеить тюль на оконное стекло	611
чем приклеить бумагу к стеклу	279
стикер удивление	539
оконные ручки	12 390
стикеры эстетика	981
стекло в интерьере	3 129
витраж в оформлении интерьера школы	448
как правильно наклеить витражную пленку на стекло	66
отделка оконных откосов снаружи	322
краска для оконных рам	640

https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=интерьерные%20наклейки

Яндекс
подбор слов

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет ещё

интерьерные наклейки | Подобрать

По словам | По регионам | История запросов | Все регионы

Все | Десктопы | Мобильные | Только телефоны | Только планшеты

Последнее обновление: 20.05.2023

Что искали со словом «интерьерные наклейки» — 6 520 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
интерьерные наклейки	6 520
интерьерные наклейки +на стену	1 858
интерьерные наклейки купить	694
большие интерьерные наклейки	369
большие интерьерные наклейки +на стену	258
интерьерные наклейки +в детскую	224
наклейка декоративная интерьерная	224
купить интерьерные наклейки +на стены	221
интерьерные наклейки +на дверь	218
интерьерные наклейки больших размеров	200
интерьерные наклейки +на стену больших размеров	187
наклейка пластик интерьерная	184
интерьерные наклейки +на холодильник	128
интерьерные наклейки озон	108
интерьерные наклейки +на обои	102
наклейка интерьерная зеркальная	101
наклеить интерьерную наклейку	99
интерьерная наклейка цветы	91
интерьерные наклейки +на мебель	90
+как клеить интерьерные наклейки	82

Запросы, похожие на «интерьерные наклейки»

Статистика по словам	Показов в месяц
стиль лофт в интерьере	10 743
интерьер ванной комнаты	15 120
постеры на стену для интерьера	2 696
интерьер комнаты рисунок	4 953
спальня дизайн интерьера	8 537
как сделать стикеры	74 277
визуализация интерьера	8 415
современный стиль в интерьере	31 501
декор на стену	19 153
интерьер зала	14 225
интерьер квартиры	93 735
шебби шик в интерьере	1 342
как можно украсить комнату	3 950
красивые картины для домашнего интерьера	614
homestyler дизайн интерьера	713
дизайн интерьера квартиры	17 755
эклектика в интерьере	1 608
чем декорировать стену прямо на обои	506
спальня интерьер	60 768
что наклеить на стены вместо обоев	431

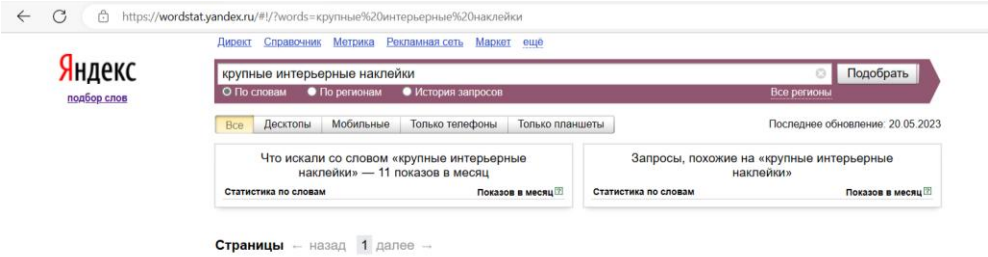


Таблица 1- Результаты популярности запросов на сайте https://wordstat.yandex.ru/

№ п/п	Поисковый запрос	Популярность запроса	Показов в месяц	Показов за 6 месяцев в среднем
1	Интерьерные наклейки	Самый популярный и перспективный запрос	6520	391200
2	Декоративные наклейки для окон	Не популярный запрос	129	774
3	Стикеры для машин	Менее популярный запрос	2264	13584
4	Декоративные наклейки для окон среднего размера	Совсем не популярный запрос	0	0
5	Маленькие виниловые стикеры для машин	Совсем не популярный запрос	0	0
6	Крупные интерьерные наклейки	Мало популярный запрос	11	66

Вывод: Самый популярный и перспективный запрос- «Интерьерные наклейки», количество показов месяц составляет 6520, менее популярный запрос- «Стикеры для машин»-2264 показа в месяц. Не популярный запрос и совсем не популярные запросы: «Декоративные наклейки для окон», «Декоративные наклейки для окон среднего размера», «Маленькие виниловые стикеры для машин», «Крупные интерьерные наклейки».

При запросе: На каком маркетплейсе можно купить стикеры в яндексе, поисковик выдает три маркетплейса: Яндекс. Маркет, Wildberries и OZON

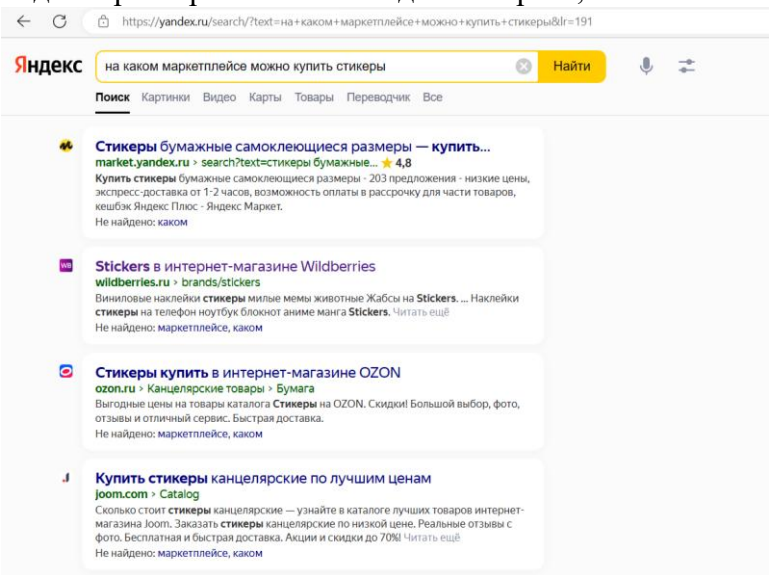


Таблица 2- Количество товаров в категории стикеры на маркетплейсах

№ п/п	Маркетплейсы	Количество товаров в категории стикеры
1	Яндекс. Маркет	2745 товаров
2	Wildberries	255 товаров
3	OZON	19202 товара

Вывод: Больше всего товаров- стикеров продается на маркетплейсе OZON, насчитывается 19202 товара. Менее развита эта категория товаров на маркетплейсе Wildberries, всего насчитывается 255 товаров в этой категории. Для продажи стикеров больше подойдет маркетплейс OZON. Хотя осуществлять реализацию этих товаров можно на всех трех выше описанных маркетплесах, так как они выходят в поисковой выдаче при запросе: «На каком маркетплейсе можно купить стикеры».

Выбор маркетплейса: Критерии для выбора маркетплейса (слайд 4)

Таблица 1- Определение критериев для выбора маркетплейса

№ п/п	Показатели	Описание
1	Маркетплейсы	Яндекс. Маркет, Wildberries, OZON, СберМегамаркет, Aliexpress
2	Ключевые критерии	Юридическая форма (ООО, ИП, самозанятый); Процент оплаты с продаж маркетплейсу; наличие категории канцелярские товары-стикеры и ее развитие
3	Дополнительные критерии	Известность маркетплейса, формы работы с селлерами, география обслуживания.
4	Маркетплейсы, работающие с самозанятыми	Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет, Aliexpress
5	Маркетплейсы, не работающие с самозанятыми	СберМегамаркет

Для сравнения были выбраны четыре маркетплейса: Яндекс. Маркет, Wildberries, OZON, Aliexpress. Эти маркетплейсы являются лидирующими, входят в ТОП-10 лучших маркетплейсов по результатам различных рейтингов, представленных в сети Интернет. Во всех этих маркетплейсах имеется категория- стикеры, наклейки.

Ключевыми критериями для выбора маркетплейса являются: с какими физическими и юридическими лицами работает маркетплейс; процент оплаты с продаж маркетплейсу; наличие категории канцелярские товары- стикеры и развитие данной категории.

Дополнительными критериями были выбраны: известность маркетплейса, география обслуживания, формы работы с селлерами(продавцами). Очень важна широкая география обслуживания , а также популярность маркетплейса.

На успешность выхода на маркетплейс может повлиять- наличие возможности маркетплейса работать с самозанятыми, не высокий и низкий процент оплаты маркетплейсу за реализацию товара, широкая география обслуживания маркетплейса, формы работы с селлерами.

Отличительные особенности торговых площадок: разные проценты с оплаты за товары, различная география обслуживания, различные формы работы с селлерами. При выборе маркетплейса заказчику может понравиться низкий процент с продажи, но если посещаемость маркетплейса не высокая, плохо развита категория товаров- стикеры, наклейки, слабая география обслуживания- это не повлияет на успешность продаж.

Бизнес заказчика зарегистрирован как самозанятый, он сможет работать только на маркетплейсах: Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет, Aliexpress

Сравнение маркетплейсов (слайд 5)

Таблица 1-Сравнительный анализ маркетплейсов

Критерии	Wildberries	Ozon	Яндекс Маркет	Aliexpress Россия
Количество товаров в категории стикеры, наклейки	2745	19202	2745	434 542
Юридическая форма	ООО, ИП, самозанятые	ООО, ИП, самозанятые	ООО, ИП, самозанятые	ООО, ИП, самозанятые
Процент оплаты с продаж маркетплейсу	5-15%(зависит от категории)	3-15% (зависит от категории)	2-9%,	от 5 до 8% (зависит от категории)
Документ с условиями сотрудничества	Оферта	Договор	Оферта	Оферта
Схемы (формы) сотрудничества	FBO, FBS, DBS, FBW	FBO, FBS,RFBS, Express	DBS,FBS, FBY, Express	FBA, фулфилмент; FBS, дропшиппинг; логистика продавца
Самозанятые работают по схемам	FBW , FBS, FBO, DBS	FBO, FBS, realFBS	FBS, Экспресс, DBS	FBA, FBS
Известность маркетплейса	Самый популярный , 1 место в рейтинге	Популярный, 2 место в рейтинге	Популярный	Популярный
география обслуживания	В России и несколько стран (12 стран): Армения, Израиль, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан и др.	Россия, Беларусь, Казахстан	Россия (56 регионов)	Россия
Дополнительные преимущества	Самый популярный маркетплейс, существует схема сотрудничества FBO (товары самозанятых можно хранить на складе маркетплейса), широкая география сотрудничества	Маркетплейс занимает второе место в рейтинге популярности, заключение договора с самозанятыми, большое количество товаров в категории стикеры, наклейки; существует схема сотрудничества FBO (товары самозанятых можно хранить на складе маркетплейса)	Есть льготные условия для продавцов, привлекающих клиентов в маркетплейс	количество товаров в категории стикеры, наклейки

FBO-склад и доставка маркетплейса.

FBS-склад продавца, доставка маркетплейса. Продавец привозит готовый заказ в пункт приема , на склад для доставки

RFBS –склад и доставка продавца

Express- склад и доставка продавца, передача товара курьеру и быстрая доставка в пределах города.

DBS-продавец хранит товары, упаковываем, сам доставляет

FBY-продавец привозит товары на склад маркетплейса, маркетплейс их хранит, упаковывает и сам доставляет.

FBA, фулфилмент -Отгружает товары на склад маркетплейса продавец – они хранятся там, а затем сортируются и отправляются заказчикам курьером до двери, в пункт самовывоза или отделение Почты России.

FBS, дропшиппинг –товары хранятся и продавца, продавец сам собирает, упаковывает заказы, а их доставкой занимаются логистические партнеры Алиэкспресс – Цайняо, Почта России и др.

Самозанятые могут работать на Wildberries по схемам:

FBW (Fulfillment by Wildberries) — на площадке все задачи по хранению, сбору и доставке заказов, а селлер платит за хранение и доставку;

FBS (Fulfillment by Seller) — продавец хранит товары у себя, а когда поступает заказ — упаковывает их и передает маркетплейсу. Следовательно, платит он только за доставку товаров.

DBS: продавец занимается хранением, упаковкой, доставкой и возвратами товаров. Этот вариант хорош для тех, кто продает хрупкие или крупногабаритные изделия, так как оператор запрещает реализовывать такую продукцию по другим схемам.

FBO: продавец доставляет товар до склада, за всё остальное отвечает маркетплейс.

Самозанятый может работать с Ozon по схемам:

FBO — самозанятый отдаёт товар на склад Ozon, а маркетплейс хранит его на своём складе, занимается сборкой и доставкой.

FBS — самозанятый хранит товары на своём складе, собирает заказы и передаёт в Ozon уже упакованный товар упаковки. Маркетплейс занимается только доставкой покупателю.

realFBS — Ozon становится витриной для товаров, а самозанятый хранит, собирает и доставляет заказы самостоятельно.

Самозанятый может работать с Яндекс Маркетом по схемам:

FBS: самозанятый продавец упаковывает заказы и привозит в пункты отгрузки, Маркет занимается доставкой.

Экспресс: самозанятый упаковывает заказ, а курьер забирает его со склада.

DBS: самозанятый собирает, упаковывает и доставляет заказ.

АлиЭкспресс предлагает на выбор 3 варианта сотрудничества: логистика продавца, дропшиппинг, фулфиллмент. Логистика продавца: Али предоставляет витрину, всеми вопросами хранения/доставки занимается магазин. Дропшиппинг: хранение – у магазина, доставка – от АлиЭкспресса. Фулфиллмент: и хранение, и доставка ложится на плечи Али. Если вы выбираете фулфиллмент – вы полностью сбрасываете с себя проблемы складов и служб доставки.

Оферта — это частный вид соглашения, который продавец в одностороннем порядке предлагает заключить покупателю.

Важное отличие оферты от договора: последний подразумевает фиксацию договоренностей, достигнутой двумя сторонами. Первая же представляет собой предложение продавцом покупателю условий, которые тот может принять или отказаться.

Безусловными лидерами являются Wildberries, Ozon и Яндекс.Маркет, быстрорастущими – СберМегаМаркет и «АлиЭкспресс».

Преимущества и недостатки маркетплейса OZON для запуска (слайд 6)

Целесообразно продавцу Вероники начинать сотрудничество с маркетплейсом **OZON.**

Преимуществами маркетплейса являются следующие:

1)Удобный личный кабинет. Регистрация на сайте и блоге происходит довольно легко. Интерфейс построен на интуитивном уровне, поэтому даже новичок сможет в короткие сроки разобраться с сайтом поддержки. Каждый пользователь выставляет свою систему фильтров и тарифы, далее можно приступать к работе.

2)Возможность получения ежедневных выплат. В настройках личного кабинета можно выстроить подробный график денежных выплат. В личном кабинете по умолчанию стоит выплата заработанных средств партнерам дважды в месяц.

Однако, при желании пользователь может выставить ежедневные выплаты рублей. Система «гибкий график выплат» позволяет ежедневно выводить средства на карту схемы. Ежедневно продавец может получать заработную плату и не переживать касательно вывода крупных сумм денег с сервисов.

3)Эффективное продвижение товаров. Свой товар, который поставщики хотят продавать, можно с легкостью рекламировать, и для этого не нужно осуществлять серьезных денежных электронных влияний. В личном кабинете настраиваются все рекламные нюансы. Внешнюю рекламу организовывает непосредственно Озон.

Таким образом, сайт самостоятельно отслеживает тех посетителей, у которых конкретный товар вызвал интерес, и размешают рекламу в социальных сетях и других сайтах программы. Таким образом, потенциальный покупатель получает своеобразное напоминание о неприобретённом товаре в упаковке.

4)Обучающие материалы для продавцов. Площадка предоставляет всю необходимую обучающую полезную литературу. Причем ознакомиться с ней можно еще до регистрации на ресурсе по правилам.

Каждый желающий может получить ответы на интересующие модерацию вопросы. Площадка заинтересована в обучении грамотных продавцов, поэтому постоянно устраивает разные бесплатные онлайн семинары. На таких занятиях эксперты объясняют нюансы профессии и рассказывают, как эффективно организовать работу своего магазина FBO.

5)Возможность управлять продажами с телефона.Организовывать свою работу можно даже при помощи телефона, находясь в абсолютно любой данной точке мира. Таким образом, магазин может работать и торговать, даже если продавец находится в отпуске. При помощи специального приложения отслеживается статистика, статус заказа, можно зарегистрироваться и продолжать общаться.

Минусы работы с маркетплейсом Озон:

1)Медленный прием товаров на складе

2)Частое изменение условий работы

3)Проблемы с возвратом невыкупленного товара

4)Нельзя выбрать, на каком складе будет храниться товар. Компания самостоятельно определяет место хранение товара.

5)Получить помощь в конфликтных ситуациях крайне сложно. Если написать свою жалобу в чат, трудно бывает дождаться ответа.

Формат сотрудничества с маркетплейсом OZON и налоговый режим (слайд 7)

Требования к самозанятым на OZON:

Самозанятый должен быть зарегистрированы в качестве самозанятого. Площадка не проводит регистрацию.

Самозанятый не должен иметь сотрудников.

Самозанятый не должен перепродавать товары других производителей.

Самозанятые имеют право торговать любыми товарами собственного изготовления, за исключением тех, которые подлежат обязательной маркировке или лицензированию. Например, здесь нельзя продавать детские игрушки или торты.

Преимущества работы в роли самозанятого:

Самозанятые оплачивают всего 4% в виде подоходного налога, если продают товары физлицам, и 6%, если работает с юридическими лицами.

Самозанятым не нужно заполнять документы и вести отчетность. Достаточно указывать выручку в личном кабинете налогоплательщика в приложении или на сайте.

Самозанятым не нужно увольняться с работы, если они где-то официально трудоустроены: самозанятость можно совмещать с другими способами получения дохода.

Налог на профессиональную деятельность (НПД):

Спецрежим, при котором самозанытые платят налог с доходов. Никакой отчётности, достаточно использовать мобильное приложение «Мой налог». Каждую продажу продавец регистрирует в приложении, налоги платит там же раз в месяц. У НПД есть ограничение на годовую выручку - не более 2,4 млн. руб. Кроме этого, самозанятые на маркетплейсах могут продавать только товары собственного производства.

Документы для сотрудничества и продажи товаров на Озон:

1)оформить правовой статус организации (самозанятого)

2)подготовить документы на бизнес для самозанятых: паспорт, ИНН, справка о самозанятости.

3)подготовить документы на товары. Ozon требует сразу загружать сертификаты на товары. Отказное письмо необходимо, если товар не подлежит сертификации в обязательном порядке.

4)зарегистрироваться в личном кабинете Озон Селлер. Это бесплатно. Регистрация занимает примерно день. Нужно будет заполнить анкету и приложить копии документов. Озон проверит информацию и активирует учётную запись. Потом нужно принять оферту, договор Озон — основной документ, где прописаны правила работы на маркетплейсе.

Логистика, хранение и доставка товара(слайд 8)

Самозанятый может работать с Ozon по схемам:

FBO - самозанятый отдаёт товар на склад Ozon, а маркетплейс хранит его на своём складе, занимается сборкой и доставкой.

FBS - самозанятый хранит товары на своём складе, собирает заказы и передаёт в Ozon уже упакованный товар упаковки. Маркетплейс занимается только доставкой покупателю.

realFBS - Ozon становится витриной для товаров, а самозанятый хранит, собирает и доставляет заказы самостоятельно.

FBO Озон

Логистика включает в себя сборку товара, упаковку на складе Озон и перевозку в сортировочный центр другого региона. Доставка до ПВЗ сюда не входит.

Вилка стоимости логистики Озон для продавцов — от 40 до 1750 руб.

Объём.вес, кг	Процент	Минимум, ₽	Максимум, ₽
0,1	5%	40	100
0,2	5%	41	105
0,3	5%	42	115
0,4	5%	43	120
0,5	5%	43	125
0,6	5%	45	130
0,7	5%	45	135
0,8	5%	47	140
0,9	5%	49	145
1,0	6%	51	155
1,1	6%	55	165
1,2	6%	57	175
1,3	6%	61	190
1,4	6%	63	200
1,5	6%	65	225
1,6	6%	67	230
1,7	6%	69	245
1,8	6%	70	255
1,9	6%	71	265

Объём.вес, кг	Процент	Минимум, ₽	Максимум, ₽
2-2,9	6%	79	285
3-3,9	6%	100	330
4-4,9	6%	120	400
5-5,9	6%	135	425
6-6,9	6%	160	450
7-7,9	6%	185	500
8-8,9	6%	210	525
9-9,9	6%	225	550
10-10,9	7%	265	575
11-11,9	7%	290	625
12-12,9	7%	315	685
13-13,9	7%	350	700
14-14,9	7%	370	700
15-19,9	7%	400	700
20-24,9	7%	525	700
25-29,9	7%	700	1750
30-34,9	7%	800	1750
35+	7%	1000	1750

При продаже по FBO продавцы оплачивают хранение товаров на складе Озон. С 15 марта действует единая ставка для всех складов — 15 копеек в день за 1 литр. Максимально — 5 руб./ день.

За размещение товаров на складе можно платить меньше, если поставлять товары через виртуальный распределительный центр Озон, привозить на склад самому или пользоваться кросс-докингом Озон. Маркетплейс начисляет селлерам литробонусы, которыми можно оплачивать хранение. Стандартно считается как объём принятых товаров, умноженный на 30. Количество литробонусов Озон отличается в зависимости от склада. Так, если сдать 100 литров товара, можно получить 3000 литробонусов.

FBS Озон

По схеме FBS сборкой и упаковкой занимается селлер. Поэтому логистика включает в себя только перевозку из одного склада в другой. Вилка — от 40 до 700 руб. КГТ — 1100 — 1950 руб. Тариф зависит от объёмного веса.

Таблица с тарифами на апрель 2023 года:

Объём.вес, кг	Процент	Минимум, ₽	Максимум, ₽
0,1	5%	40	100
0,2	5%	41	105
0,3	5%	42	115
0,4	5%	43	120
0,5	5%	43	125
0,6	5%	45	130
0,7	5%	45	135
0,8	5%	47	140
0,9	5%	49	145
1,0	6%	51	155
1,1	6%	55	165
1,2	6%	57	175
1,3	6%	61	190
1,4	6%	63	200
1,5	6%	65	225
1,6	6%	67	230
1,7	6%	69	245
1,8	6%	70	255

Объём.вес, кг	Процент	Минимум, ₽	Максимум, ₽
1,9	6%	71	265
2-2,9	6%	79	285
3-3,9	6%	100	330
4-4,9	6%	120	400
5-5,9	6%	135	425
6-6,9	6%	160	450
7-7,9	6%	185	500
8-8,9	6%	210	525
9-9,9	6%	225	550
10-10,9	7%	265	575
11-11,9	7%	290	625
12-12,9	7%	315	685
13-13,9	7%	350	700
14-14,9	7%	370	700
15-19,9	7%	400	700
20-24,9	7%	525	700
25+	7%	700	
КГТ	7%	1100	1950

При продаже товаров со склада продавца к логистике прибавляется ещё обработка отправлений Озон. Селлер может отвезти заказы на Озон сам или отдать посылки курьеру.

Стоимость курьерской доставки зависит от количества отправлений. Оплачивается выезд и обработка каждого заказа.

Стоимость выезда варьируется от 750 рублей при отгрузке от 1 до 10 заказов до 0, если отгружаете больше 200 заказов. Обработка одного заказа — 25 рублей, если их больше 11 штук.

Обработку отправлений Озон при самостоятельной доставке на склад стоит от 10 до 75 рублей. Тарифы Озон на приёмку могу меняться. Это зависит от загруженности склада. Актуальные ставки можно узнать на портале поставщиков.

RealFBS Озон

По этой схеме продавец не платит за логистику Озон, потому что доставляет товары иными способами. В некоторых случаях Озон компенсирует часть расходов на доставку товаров.

Продавец может:

-заключить договор с интегрированной службой доставки Озон — взаиморасчёты идут без участия Озон. Маркетплейс компенсирует часть расходов. Например, при доставке курьером заказа стоимостью 2500 рублей возвращается 50 рублей. За курьерскую доставку КГТ Озон возмещает 700 рублей.

-возить сам или привлечь стороннего перевозчика — порядок такой же, как в случае с интегрированной службой Озон.

-пользоваться услугами партнёров Озон — стоимость доставки устанавливает перевозчик, Озон не компенсирует расходы на доставку. Оплата услуг проходит через Озон. Среди партнёров — Почта России, СДЭК, Деловые линии, Подорожник.

Минимальная оплата при хранении товара на складе 15 копеек в день за кг(литр).

Если предположить, что в среднем товара хранится 14 дней, а клиенты возвращают 5% товара. Рассчитаем расходы.

Если селлер будет хранить на складе 100 ед. товара (средний объем 0,3кг), тогда за 14 дней необходимо заплатить 100×0,15р=15 рублей (в день за 100 ед. товара)

15×14=210 рублей (расходы на склад за 14 дней)

5% возврата= это 100/100)5=5 ед. товара

Если за 14 дней селлер не продаст ни одного товара из 100 находящихся на складе, плюс будет возврат еще 5 товаров примерно через 7 дней от момента отчета 14-ти дневного периода, тогда расходы на склад возвращенного товара составят: 5 ед×0,15×7 дней=5,25 руб.

Итого общая сумма затрат на складскую логистику составит 210+5,25=215,25 руб.

Вывод: будущему селлеру Веронике целесообразно рекомендовать не хранить товары на складе и осуществлять взаимодействие с Озон по форме (схеме): RealFBS.

По этой схеме продавец не платит за логистику Озон, потому что доставляет товары иными способами. При этом можно выбрать интегрированную доставку. **З**аключить договор с интегрированной службой доставки Озон — взаиморасчёты идут без участия Озон. Маркетплейс компенсирует часть расходов.

Экономическая модель(слайд 9)

Рассчитаем unit-экономику для каждого наименования товара.

Таблица 1- Unit-экономика для каждого наименования товара

показатели	Маленькие виниловые стикеры для машин	Декоративные наклейки для окон среднего размера	Крупные интерьерные наклейки
Средняя цена, руб.	55	180	280
Затраты на производство одной единицы, руб.	30	100	150
Минимальная стоимость заказа, руб.	825	900	840
Минимальный объем заказа, ед.	15	5	3
Затраты на доставку минимального набора заказа, руб.	149	149	149
Маржинальность, руб.	25	80	130
Количество продаж в месяц, ед.	600	100	60
Выручка в месяц, руб.	33000	18000	16800

Количество продаж минимального набора, ед.	40	20	20
Прибыль от продаж одного минимального набора заказа, руб.	226	251	241
Прибыль от продаж за месяц , руб.	9040	5020	4820
Налог, %	4	4	4
Прибыль после уплаты налога, руб.	8678	4819	4627
Рентабельность, %	26,29	26,77	27,54

Маржинальность услуги, товара или иного проекта — это разница между стоимостью готовой продукции и себестоимостью, то есть затратами на их производство. Кроме того, она показывает прибыль, полученную при реализации единицы товара, и коэффициент прибыли.

Прибыль от продаж минимального набора заказа= Минимальная стоимость заказа (825руб)-затраты на производство минимального набора (450)- Затраты на доставку минимального набора заказа(149).

Прибыль от продаж за месяц= Количество продаж минимального набора × Прибыль от продаж минимального набора заказа=40×226=9040 руб.

9040 руб.-4%=8678 руб.

Количество продаж минимального набора= Количество продаж в месяц/ Минимальный объем заказа=600/15=40

Рентабельность продаж рассчитывается отношением (прибыли к выручке)×100%

Выручка= количество продаж в месяц×средння цена= 600×55=33000 руб.

Вывод: Самая высокая рентабельность у товара «Крупные интерьерные наклейки» и составляет 27,54%. Следует начать продажи именно с этого товара.

Ценовая и промо-стратегии(слайд 10)

На маркетплейсе «Озон» предусмотрены различные скидки и акции.

1)Собственные скидки продавца.

Селлер Озон настраивает скидки в своем кабинете на портале. Можно установить скидки на любые товары из каталога, подарить клиенту промокод на скидку, а тем, у кого есть подписка Ozon Premium, давать бонусы за покупки.

Иногда покупатели сами просят скидку у селлера. Селлер вправе дать её в полном размере или предложить свой вариант.

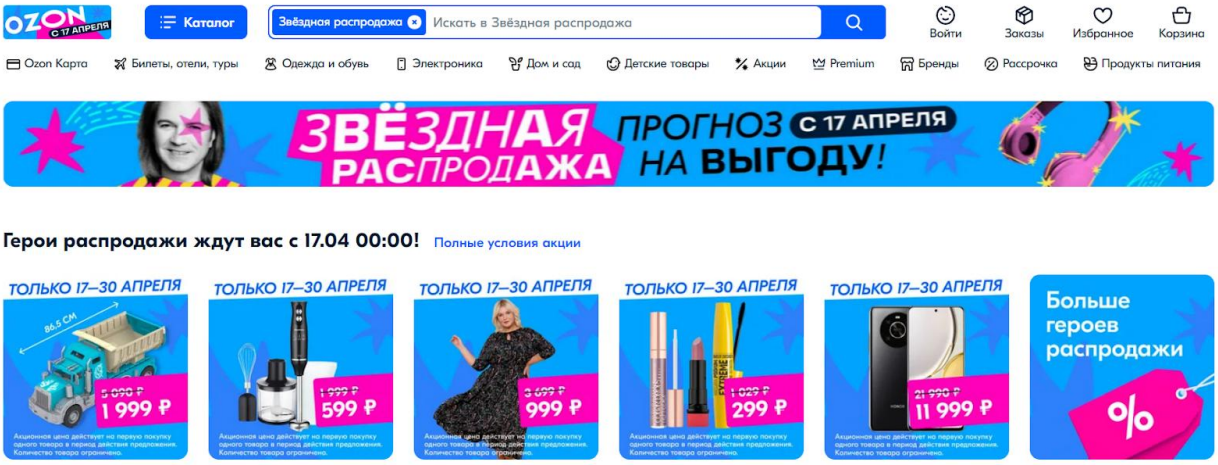
2)Акции Озон.

Если присоединиться к акциям Озон, можно получить хороший прирост аудитории и продаж. Маркетплейс задействует пуш уведомления, email-рассылку, запускает рекламу на телевидении.

Условия Озон публикует в описании каждой акции. Размер скидки предлагает сам. Иногда она может меняться уже после того, как товар добавили. В некоторых случаях маркетплейс предлагает сниженную комиссию для участников акции.

Акционные товары получают яркие бейджи, размещаются на странице акции и продвигаются в поиске. Если отказаться от участия, товары остаются на витрине,

но не продвигаются. Например, до конца апреля проходит акция на повседневные товары и «Звёздная распродажа». Главная страница распродажи выглядит так:



Чтобы не прогадать с ценой товара и установить правильную скидку, воспользуйтесь SelSup. Программа посчитает все расходы, посчитает прибыль и разницу. SelSup убережёт вас от потерь — не даст установить цену ниже минимальной. Вы всегда будете в плюсе.

3)Реклама товаров.

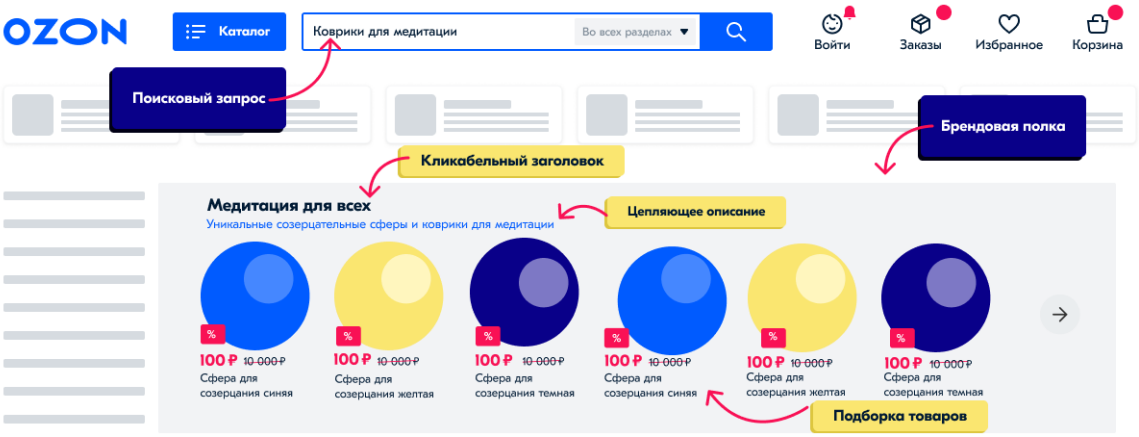
Чтобы привлечь внимание к товарам селлеры могут использовать разные инструменты:

продвигать товары в поиске,

использовать трафареты — карточки располагаются на определенных местах в выдаче,

покупать баннер — это размещение определенного товаров на стартовой странице Озон,

подключать брендовую полку Озон— это подборка товаров из магазина продавца с коротким описанием и ссылками на товары.



Для продавца Вероники целесообразно применение собственных скидок. Скидка не должна быть больше 15%, так как продавец в противном случае получит очень маленькую прибыль. Максимальная скидка может составлять 25%.

Маржинальность останется положительной при цене

Маленькие виниловые стикеры для машин-39 руб.

Декоративные наклейки для окон среднего размера-129 руб.

Крупные интерьерные наклейки-199 руб. Однако, маржа будет составлять всего 1 рубль.

Таблица 1- Расчет маржинального дохода и цен с учетом скидок на товары

Показатели	Маленькие виниловые стикеры для машин	Декоративные наклейки для окон среднего размера	Крупные интерьерные наклейки
Средняя цена без скидки, руб.	55	180	280
Затраты на производство одной единицы, руб.	30	100	150
Средние затраты на доставку 1 ед., руб.	10	30	50
Итого затраты на производство и доставку 1 ед.	40	130	200
Минимальный объем заказа, ед.	15	5	3
Затраты на доставку минимального набора заказа, руб.	149	149	149
Маржинальность(без учета доставки), руб.	25	80	130
Маржинальность с учетом доставки, руб.	20	50	80
Маржинальность останется положительной при цене , руб.	39	129	199
Маржа, руб.	1	1	1
Скидки на аналогичные товары, %	45-60	45-60	45-60
Цена со скидкой 60%	22	72	112
Маржинальность после скидки(60%), руб.	-18	-58	-88
Цена со скидкой 20%	44	144	224
Маржинальность после скидки(20%), руб.	4	14	24
Цена со скидкой 25%	41	135	210
Маржинальность после скидки(25%), руб.	1	5	10

Маржинальность после скидки, руб.
22-40=-18
72-130=-58
112-200=-88
При скидке в 60% маржинальность отрицательная.
Вероника может максимальную скидку установить в размере 20%
Маржинальность после скидки, руб.
44-40=40
144-130=14
224-200=24

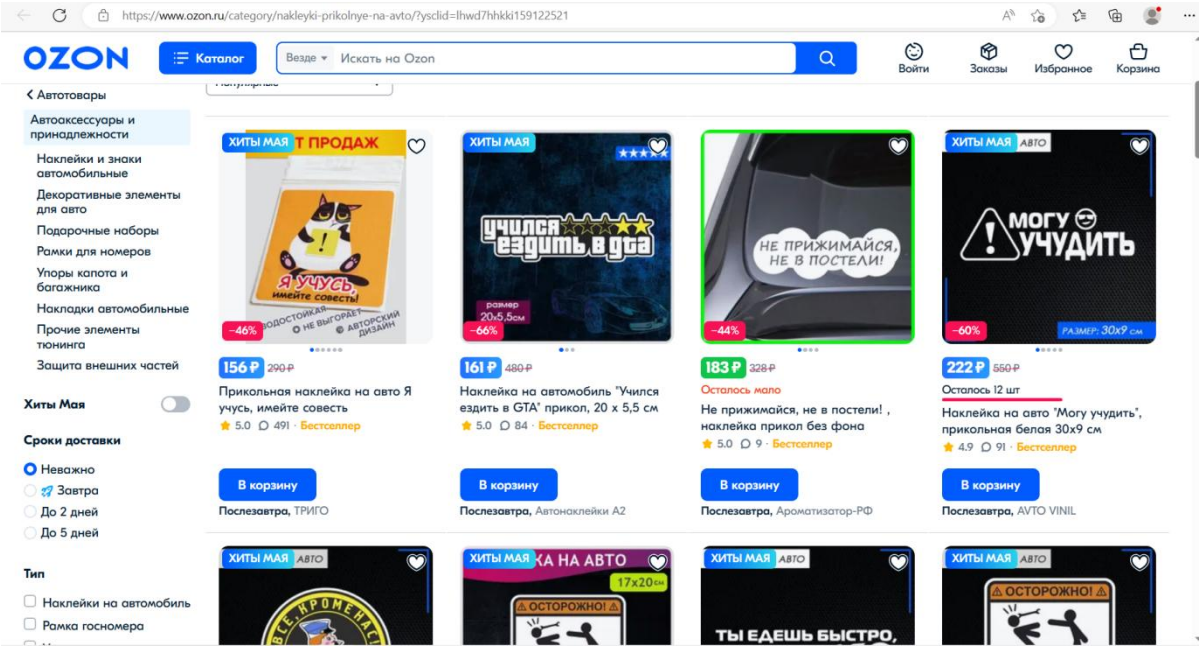
Для того, чтобы Вероника могла предоставлять большую скидку, необходимо или снижать затраты на производство стикеров и наклеек, или предлагать приобретение

товаров при большем минимальном наборе единиц. Например, не при 15 ед., а при 30 ед. и так далее.

Анализ конкурентов(слайд 11)

№ п/п	Конкуренты	Преимущества
1	ТРИГО	Скидка 46%, цена автомобильной наклейки 156 руб. со скидкой
2	Автонаклейки А2	Скидка 66%, цена автомобильной наклейки 161 руб. со скидкой
3	Ароматизатор-РФ	Скидка 44%, цена автомобильной наклейки 183 руб. со скидкой

Как Можно выделиться на фоне конкурентов: Вероника планирует автомобильные наклейки продавать по цене 55 руб. без учета скидки. Это ниже , чем у конкурентов. Также для того, чтобы выделиться на фоне конкурентов можно предлагать скидки постоянным покупателям, бонусы.
Кроме этого можно производить более оригинальные наклейки и стикеры.



Карточка товара и описание продукта(слайд 12)

Наклейки на авто паук 3д эффектом / Стикеры на машину / стекло / кузов / наклейка на капот / Паук на прозрачном фоне / Прикольные подарки / Наклейки для детей / Декор для дома

Материал
Винил
Количество, штук
1
Тип
Наклейки на автомобиль
Цвет
Оранжевый, коричневый, прозрачный
Бренд Наклей

Описание
Наклейка для автомобиля на прозрачном фоне паук с 3д эффектом. При поклейке на стекло паук будет выглядеть одинаково и с салона и с улицы, но идельной будет поверхность светлого цвета, для подчеркивания всех теней и бликов, придающих изображению визуальный объем. Размер наклейки 230х160мм. Наклейка изготовлена цветной интерьерной печатью на виниловой плёнке, долговечная, даже для улицы, а сильный клеевой слой обеспечит крепкую фиксацию. Наклейка не боится воды и моющих средств. Протрите поверхность (2-3 раза) влажной и чистой тряпкой. Тщательно вытрите насухо (не протирайте влажными салфетками, средствами для стёкол, обезжиривателями и прочей химией). Снимите наклейку с подложки и перенесите на поверхность, тщательно и аккуратно разгладив. Готово!
Комплектация
наклейка на авто 1 шт

Продвижение товара на маркетплейсе «Озон»(слайд 13)

Целевая аудитория товаров :Маленькие виниловые стикеры для машин, Декоративные наклейки для окон среднего размера, Крупные интерьерные наклейки: Пол: муж, жен. Социальное положение- работающие, со средним и высоким доходом, возраст от 18 лет, семейные или одинокие люди. По паттерну поведения- флегматики.

Флегматик — неторопливый и уравновешенный пользователь, который хорошо изучил продукт/услугу еще до покупки. Навряд ли он сразу напишет отзыв — сначала ему нужно протестировать товар. Его лучше стимулировать, потому что спустя время он может не вернуться на онлайн-площадку для написания отзыва, особенно, если продукт не приобретается часто.
Воронка интернет-магазина состоит из 5 основных этапов: интерес; переход на сайт и выбор товара; добавление товара в корзину; оформление заказа и оплата; допродажи и повторные продажи.

Таблица 1- Инструменты на разных этапах воронки продаж

№ п/п	Этапы воронки продаж	Инструменты
1	Интерес	Скидки небольшие 5%(например)
2	Переход на сайт и выбор товара	Скидки при больших объемах продаж (большие скидки , например 10-15%)
3	Добавление товара в корзину	Скидка при написании отзыва за товар (дополнительная скидка к существующей , например+3%)
4	Оформление заказа и оплата	-
5	Допродажи и повторные продажи	Скидка в перспективе как постоянному покупателю при покупке от определенной суммы (например, от 5 т.р.), продажа товаров в рассрочку, дарить бонусы

Дополнительная информация: Основные требования к контенту на «Озон» (слайд 14)

К основным требованиям контента на «Озон» относятся:
Заполнение обязательных полей, в зависимости от категории.
Название не должно содержать более 255 символов.
Название должно полностью соответствовать продаваемому товару, его изображению.
Обязательное соблюдение правил русского языка.
Изображение 10 МБ. Картинки должны быть от 200 до 10 000 мегапикселей с каждой стороны.
Запрещено использовать слова «акция», «скидка» и «распродажа» в описании товара.

Дополнительная информация: Список использованных источников(слайд 15)

Какая система налогообложения подходит для работы на Ozon[Электронная версия][Ресурс: https://seller.ozon.ru/media/money/kakaya-sistema-nalogooblozheniya-podhodit-dlya-raboty-na-ozon-1/
Как выйти на Озон с нуля. Пошаговая инструкция для новичков[Электронная версия][Ресурс: https://selsup.ru/blog/kak-nachat-prodavat-na-ozon-s-nulya-instruktsiya-dlya-novichkov-2023/#kak-prodvigatsya-na-ozon
Какие маркетплейсы работают с самозанятыми: обзор популярных площадок [Электронная версия][Ресурс: https://workspace.ru/blog/kakie-marketpleysy-rabotayut-s-samozanyatymi-obzor-populyarnykh-ploshchadok/

Как самозанятым работать на маркетплейсах Ozon, Wildberries и Яндекс[Электронная версия][Ресурс: https://workspace.ru/blog/kakie-marketpleysy-rabotayut-s-samozanyatymi-obzor-populyarnykh-ploshchadok/
Можно ли самозанятому торговать на маркетплейсе? [Электронная версия][Ресурс: https://secrets.tinkoff.ru/voprosy-otvety/marketplejs-samozanyatye/?ysclid=lhvx0we8s3847750935
На каком маркетплейсе селлеру выгодно торговать в 2022 году: обзор коммерческих показателей и мнений клиентов[Электронная версия][Ресурс: https://www.ekam.ru/blogs/pos/na-kakom-marketpleyse-vygodno-torgovat
Неочевидные плюсы и минусы Ozon для продавцов [Электронная версия][Ресурс: https://marketplaces.expert/plyusy-i-minusy-ozon-dlya-prodavtsov
OZON разрешил самозанятым продавать на маркетплейсе[Электронная версия][Ресурс: https://sellermarket.ru/blog/1616-samozanyatye-smogut-prodavat-na-marketplejse-ozon?ysclid=lhw3n0ifx8812974024