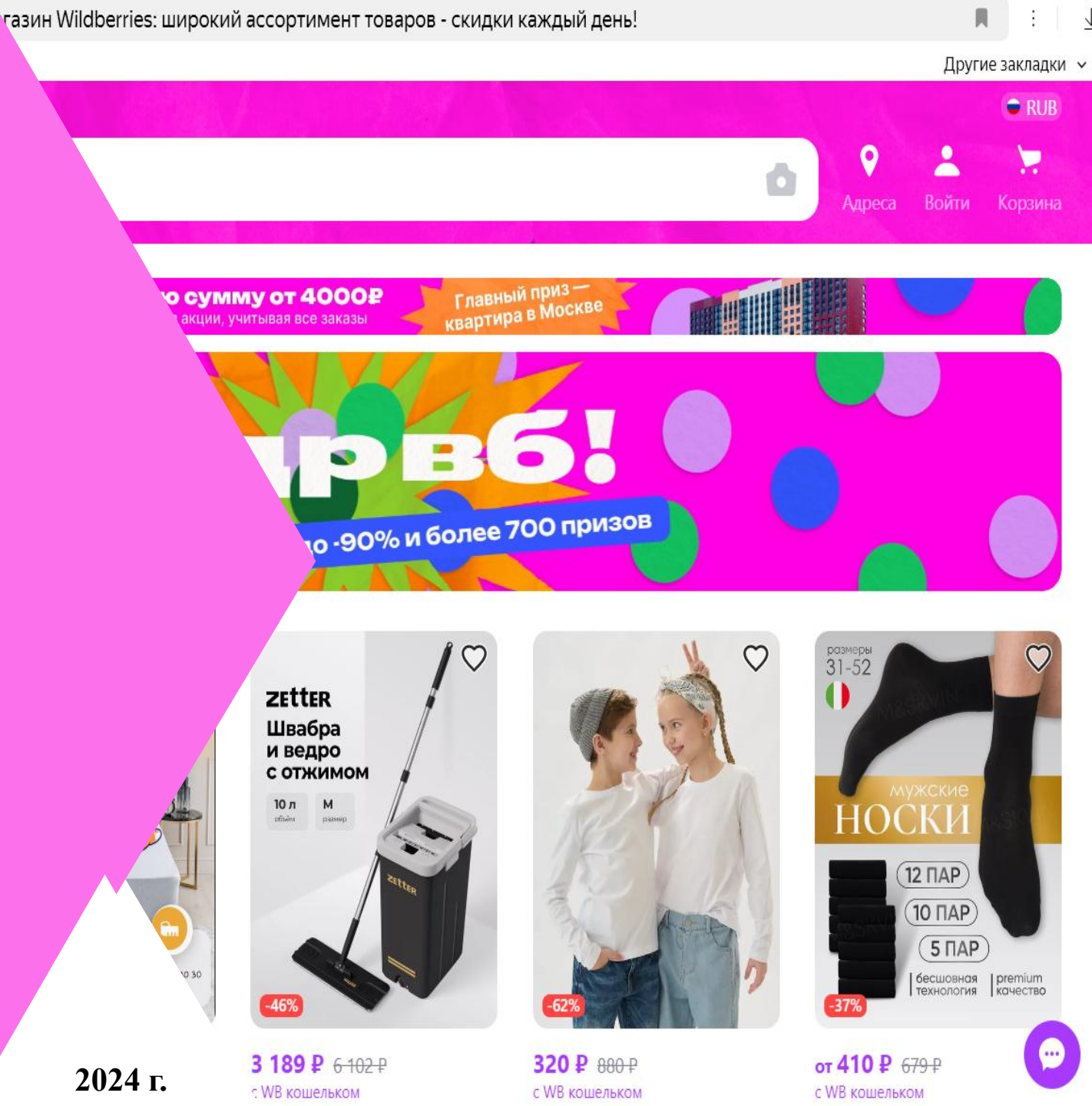


Название учебного заведения

SWOT-анализ компании Wildberries



2024 г.

История Wildberries



Wildberries был основан в 2004 году супругами Владиславом и Татьяной Бакальчук. Компания начинала с продажи одежды иностранных производителей через интернет.



Слово wildberries переводится с английского как «дикие ягоды». Татьяна признается, что скрытого смысла в названии нет. Она хотела, чтобы женщинам было просто обновлять свой гардероб, делая его более ярким.

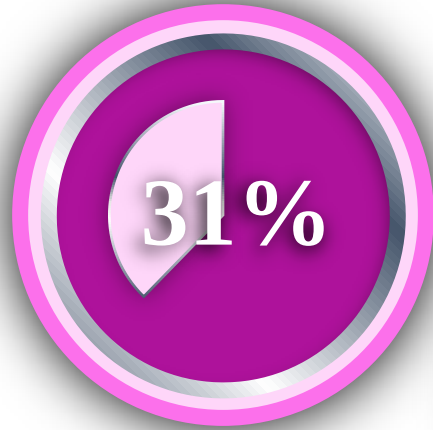
В 2005 году было принято решение о расширении бизнеса: семейная пара зарегистрировала ООО, арендовала помещение и наняла штатных сотрудников.

В настоящее время маркетплейс продает множество видов товаров: одежда, обувь, мебель, продукты, транспортные средства, игрушки, ювелирные изделия и другое.

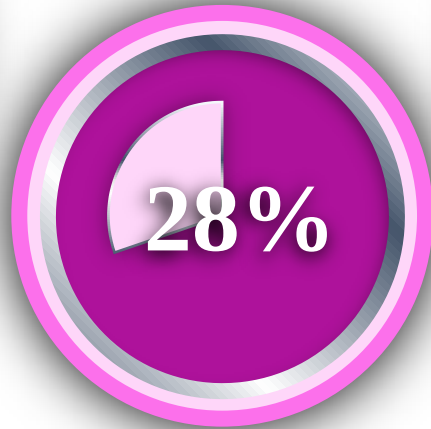
На сегодняшний день Wildberries является крупнейшим интернет-магазином в России. Он существует на рынке уже много лет и присутствует в других странах: Белоруссии, Армении, Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Израиле и Азербайджане. Раньше компания также работала в США, Германии, Франции, Великобритании, Италии и Испании, но после февраля 2022 года ушла из этих стран.



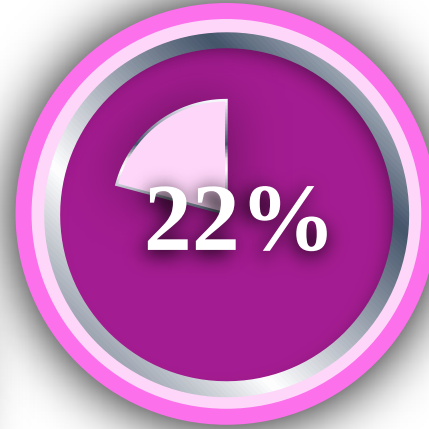
Миссия и ценности маркетплейса Wildberries



Одежда и обувь



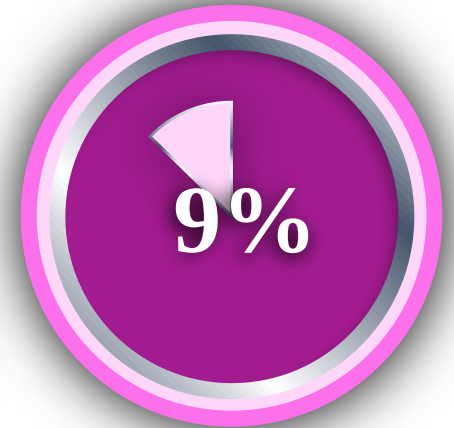
Товары для дома и дачи



Детские товары



Косметика и парфюмерия

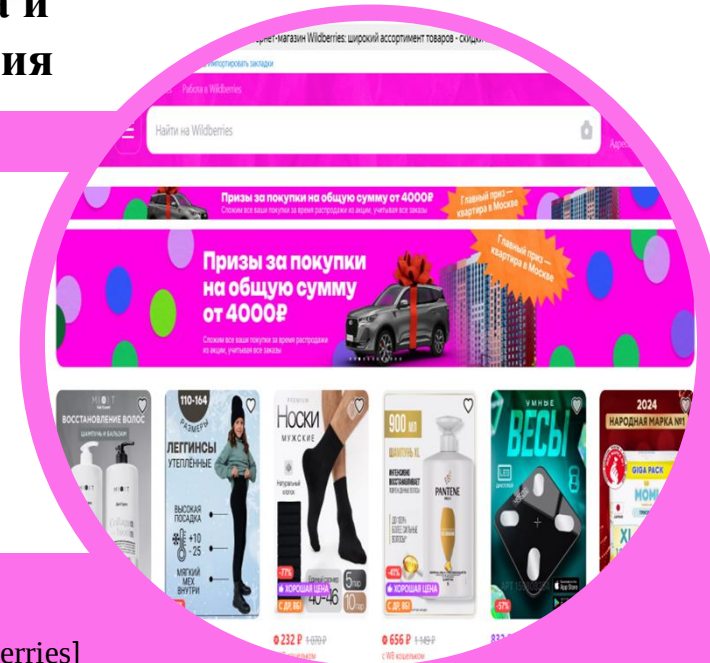


Электроника и техника

Миссия - сделать шопинг удобным и доступным для каждого!

Ценности -

клиентоориентированность, ответственность, открытость к новому, стремление к успеху!



Конкурененты Wildberries

AliExpress



OZON



ebay

amazon

JOOM



goods.ru lamoda

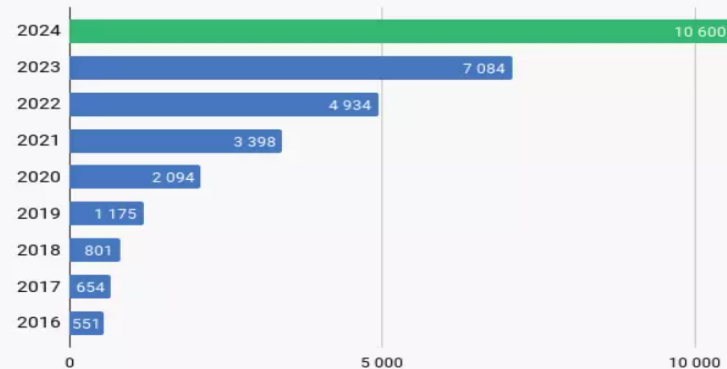
беру!



Анализ рынка маркетплейсов в России в 2024г.

ОБЪЕМ РЫНКА ECOMMERCE В РОССИИ (2016-2024)

онлайн-продажи, в миллиардах рублей

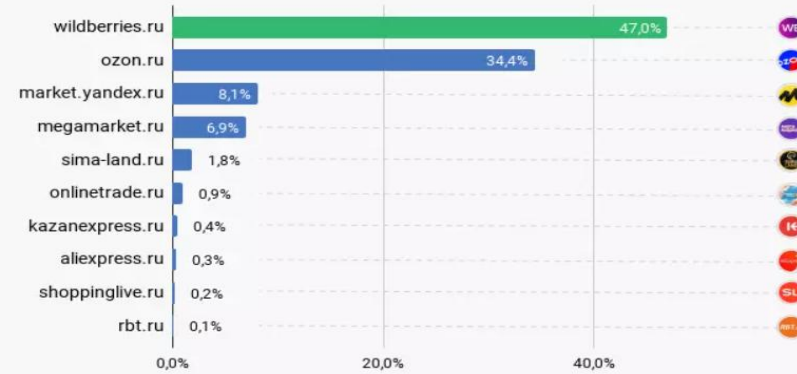


Источник: Data Insight

@INCLIENT

РЫНОК МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ

доля онлайн-продаж, 2023 год

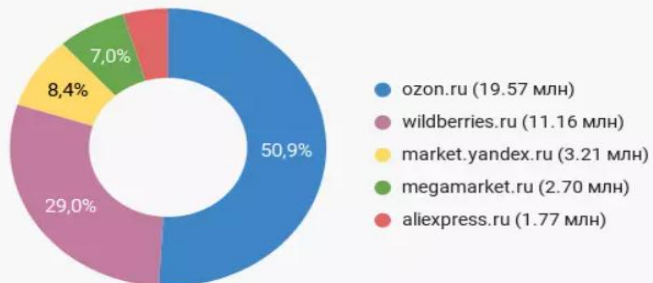


Источник: Data Insight

@INCLIENT

ТОП-5 МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ В ПОИСКЕ ЯНДЕКСА

число поисковых запросов*, в миллионах в месяц, май 2024 год



* Запросы по фразам: "озон", "вайлдберриз", "яндекс маркет", "мегамаркет", "алиэкспресс".

Источник: Яндекс Вордстат

@INCLIENT

ТОП-5 МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИИ ПО ПОСЕЩАЕМОСТИ САЙТА

визиты на сайты маркетплейсов, в миллионах в месяц, апрель 2024 год



Источник: Similarweb

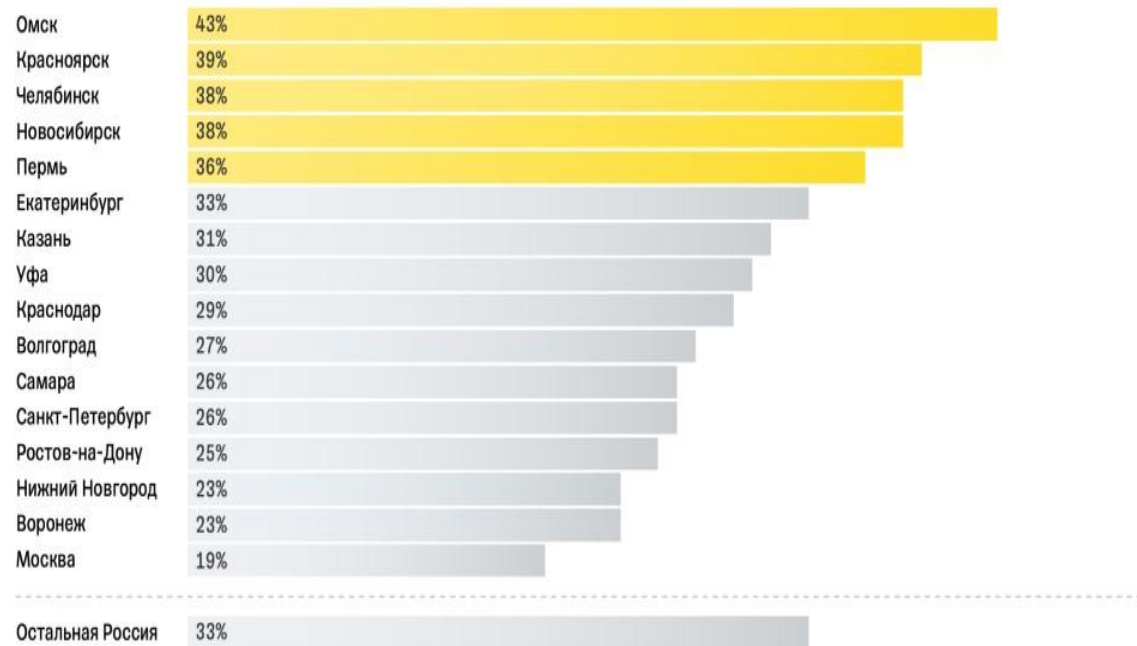
@INCLIENT

Источник:
Статистика маркетплейсов России
(сентябрь 2024)
[<https://inclient.ru/marketplaces-stats/>]

Рейтинг городов-миллионников по росту транзакций и оборотов продавцов на маркетплейсах в первом полугодии 2024г.

Рейтинг городов-миллионников по росту транзакций на маркетплейсах

Прирост числа транзакций на маркетплейсах в первом полугодии 2024 года

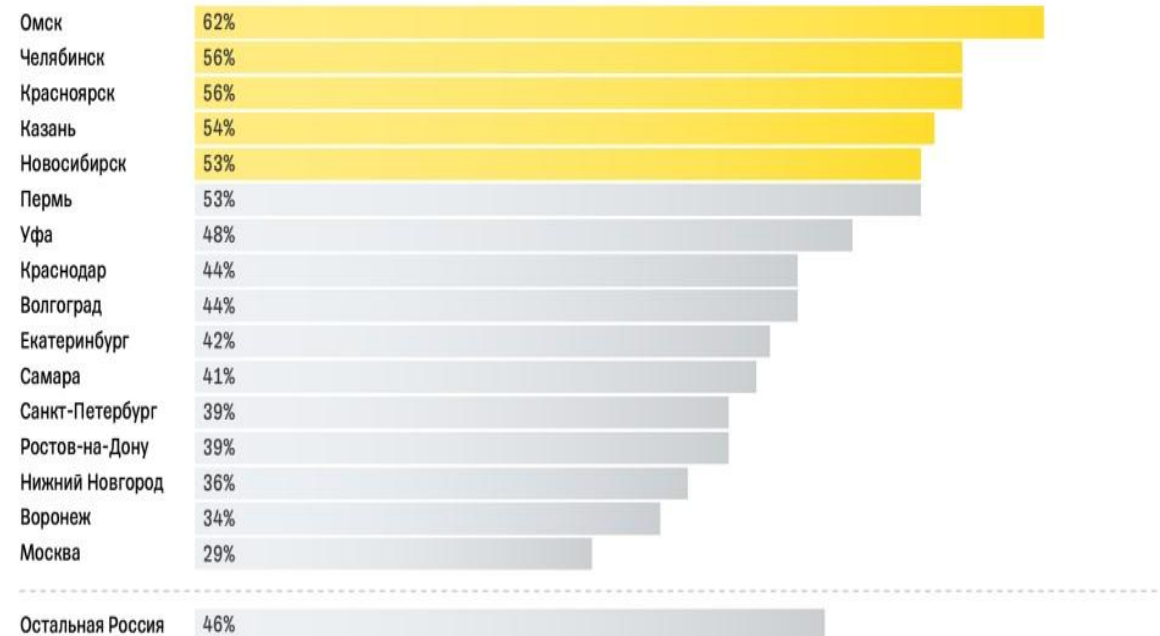


Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, первое полугодие 2024
против первого полугодия 2023

Рейтинг городов-миллионников по росту оборотов продавцов на маркетплейсах

Прирост оборотов продавцов на маркетплейсах в первом полугодии 2024 года



Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, первое полугодие 2024
против первого полугодия 2023

Источник: Продавцы на российских маркетплейсах в 2024 году: итоги исследования T-Bank eCommerce [https://new-retail.ru/business/e_commerce/prodavtsy_na_rossiyskikh_marketpleysakh_v_2024_godu_itogi_issledovaniya_t_bank_ecommerce/]

Рейтинг регионов по росту транзакций и оборотов продавцов на маркетплейсах в первом полугодии 2024г.

Рейтинг регионов по росту транзакций на маркетплейсах

Прирост числа транзакций на маркетплейсах в первом полугодии 2024 года

5 самых быстрорастущих



5 самых медленнорастущих



Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, первое полугодие 2024
против первого полугодия 2023

Рейтинг регионов по росту оборотов продавцов на маркетплейсах

Прирост оборотов продавцов на маркетплейсах в первом полугодии 2024 года

5 самых быстрорастущих



5 самых медленнорастущих



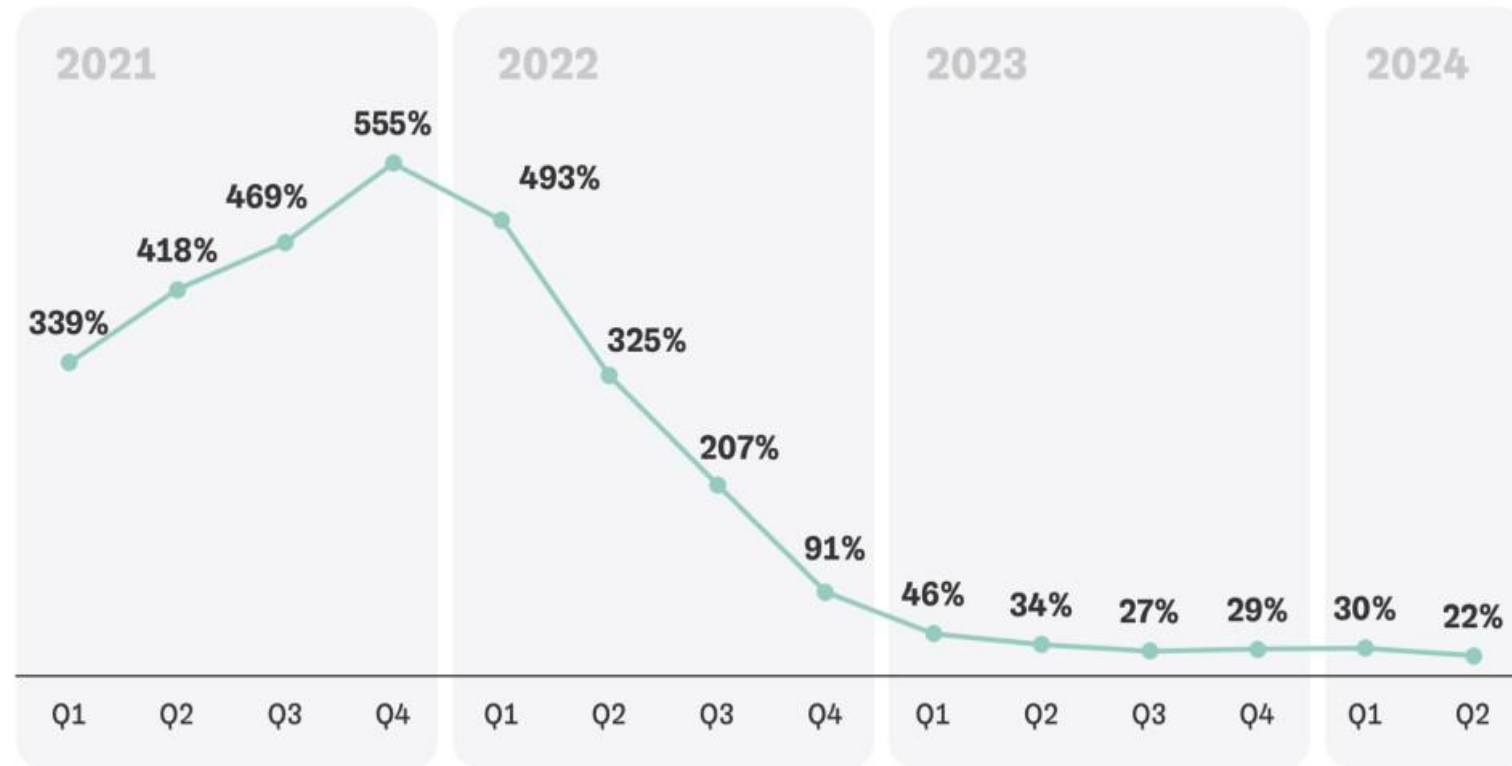
Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, первое полугодие 2024
против первого полугодия 2023

Прирост числа продавцов на маркетплейсах с 2021- 2024гг.

Число продавцов на маркетплейсах выросло на 22%

Прирост селлеров год к году



Т БАНК | БИЗНЕС

Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, 2021—2024 годы

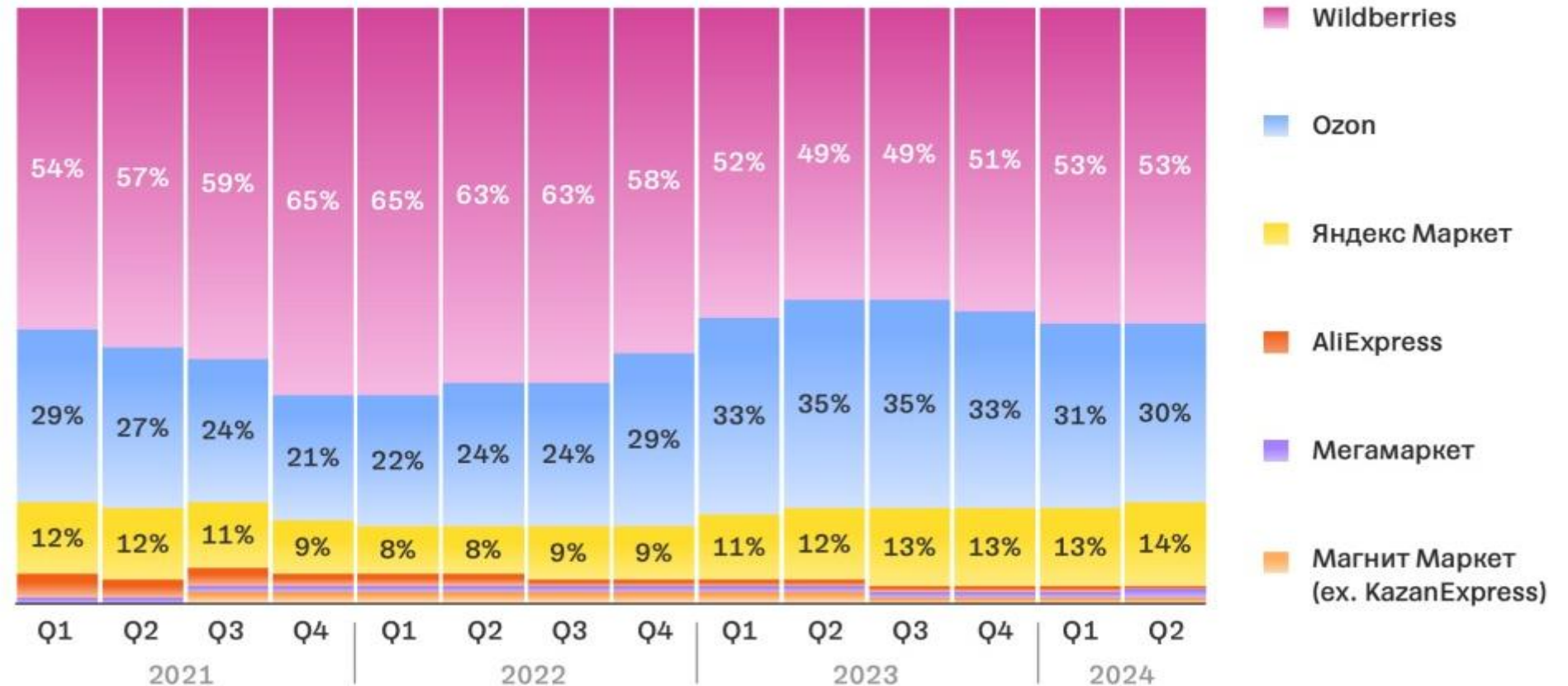


Источник: Продавцы на российских маркетплейсах в 2024 году: итоги исследования T-Bank eCommerce [https://new-retail.ru/business/e_commerce/prodavtsy_na_rossiyskikh_marketpleysakh_v_2024_godu_itogi_issledovaniya_t_bank_ecommerce/]

Доля продавцов по видам маркетплейсов с 2021-2024гг.

53% от всех селлеров торгуют на Wildberries

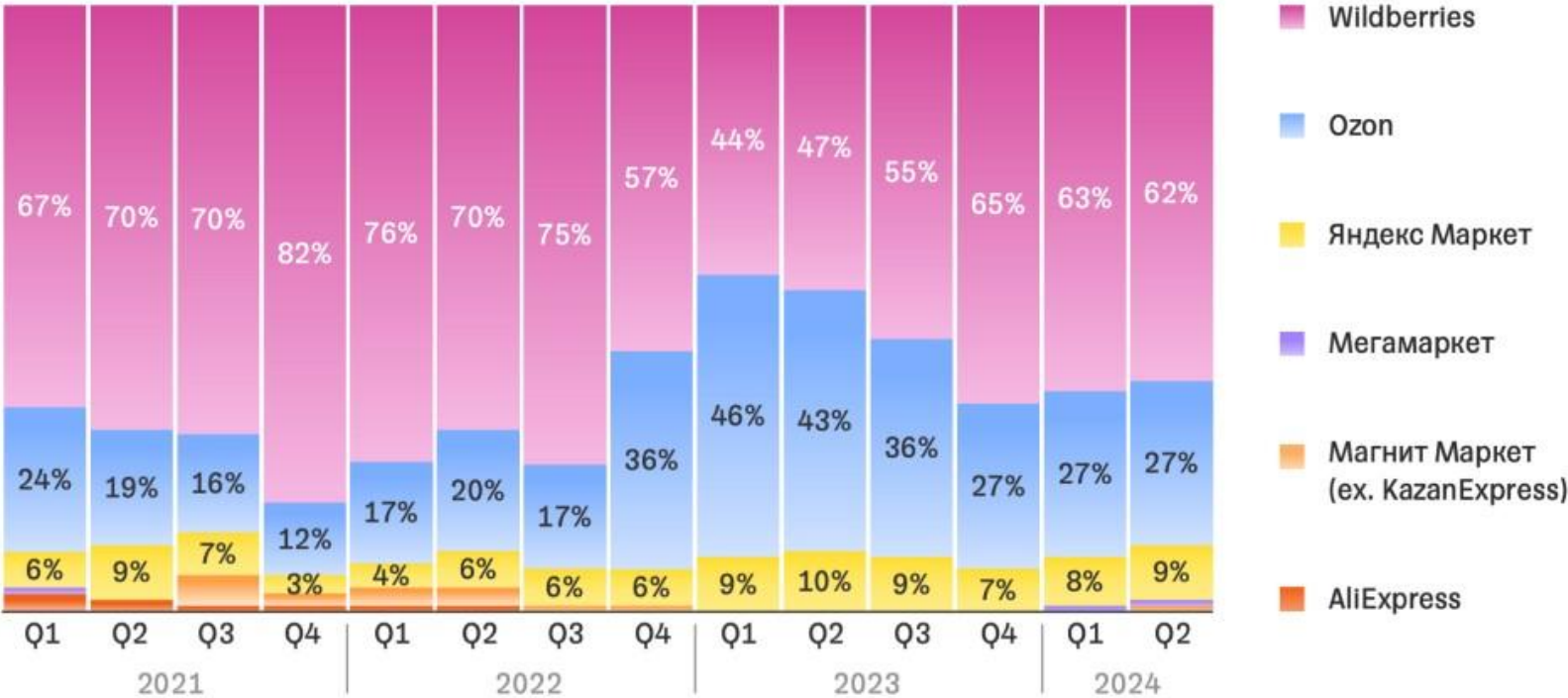
Доля числа продавцов по маркетплейсам





Маркетплейс первого выбора среди продавцов — Wildberries

Доля новых продавцов по площадкам



Т БАНК | БИЗНЕС

Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, 2021—2024 годы

Wildberries- как лидер среди выбора продавцов

Источник: Продавцы на российских маркетплейсах в 2024 году: итоги исследования T-Bank eCommerce [https://new-retail.ru/business/e_commerce/prodavtsy_na_rossiyskikh_marketpleysakh_v_2024_godu_itogi_issledovaniya_t_bank_ecommerce/]

Основные результаты развития маркетплейсов в России

Wildberries – самый популярный маркетплейс в России.

С 2020 по 2023 год онлайн-продажи на Wildberries выросли более чем в 5 раз, на Ozon почти в 8 раз, на Яндекс Маркете более чем в 8 раз.

Рынок eCommerce в России оценивался в 7,7 трлн. рублей в 2023 году.

Объем онлайн-продаж в России увеличится до 10,6 трлн. рублей в 2024 году

Самый посещаемый сайт среди российских маркетплейсов это ozon.ru

Количество продавцов на Wildberries и Ozon достигнет 700 тысяч в 2024 году.

Главная причина почему россияне покупают на маркетплейсе это более выгодная цена, чем на другие аналогичные товары (46%).

Одежда и обувь для взрослых является самым востребованным товаром.

Количество ПВЗ в 2023 году: Wildberries – 32 тысячи, Ozon – 17 тысяч.

Работа с целевой аудиторией маркетплейса Wildberries

ТВ реклама, реклама на сайте, в сети Интернет

WB ЗАПУСТИЛ
РЕКЛАМУ ПО
КЛЮЧЕВЫМ
СЛОВАМ

• • •
ЗАПУСКАЕМ И
ТЕСТИРУЕМ!



PHILIPS

ПОДАРКИ ДЛЯ
САМЫХ ЛЮБИМЫХ

WILDBERRIES
TNT HD

СКИДКИ
ДО
50%



* Соникера. Сроки проведения акции с 27 февраля по 11 марта 2020 года. Подробнее об условиях акции и количестве товара на сайте www.wildberries.ru и по телефону +7 495 775-55-05 (стоимость звонка согласно тарифам Вашего оператора). ООО «Вайлдберриз». ОГРН 1067746062448, юридический адрес: 142715, Московская область, Ленинский район, д. Мильково, владение 1

WILDBERRIES

Адреса Войти Корзина

Я ищу...

ПРЕДНОВОГОДНЯЯ
РАСПРОДАЖА

ОТ -50% ДО -90%

* условия акции внутри

DeLonghi SKИДКИ до 40%

HUGGIES SKИДКИ до 45%

ZEILUM RESIZE KONNER SKИДКИ до 70% ГЛАВНЫЙ SALE ГОДА

Tefal SKИДКИ до 50%

asics

DIVAGE

BOSS CALVIN KLEIN LACOSTE

Готовьте подарки

Еще немного о целевой аудитории Wildberries

Пол: Женский, мужской

Возраст: от 18 лет и старше

Географический признак:
городское и сельское население

Социальный признак: работающее население, домохозяйки

Экономический признак: население с высоким, средним и низким уровнем доходов



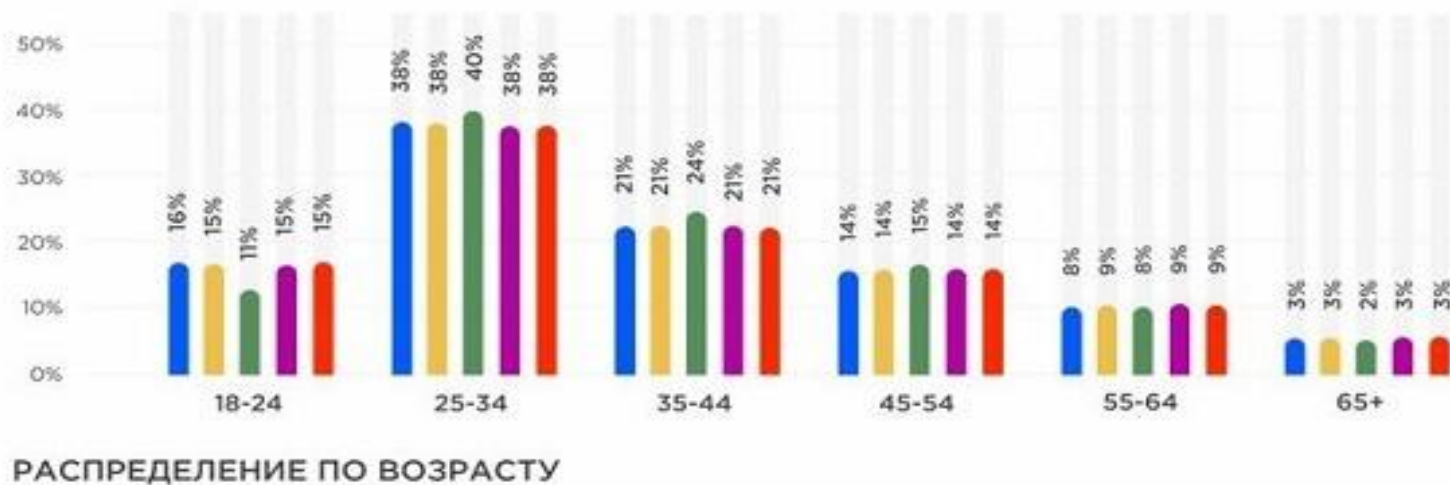
Источник: Маркетплейс или интернет-магазин: где выгоднее продавать
[https://secrets.tinkoff.ru/biznes-s-nulya/sayt-vs-marketpleys/?utm_source=tlg_market&utm_medium=smm.unp&utm_campaign=tsecrets&dsp_click_id=70ce7184-ab04-4b79-8388-85b4f96d075f&internal_source=copypaste]

Аудитория маркетплейсов



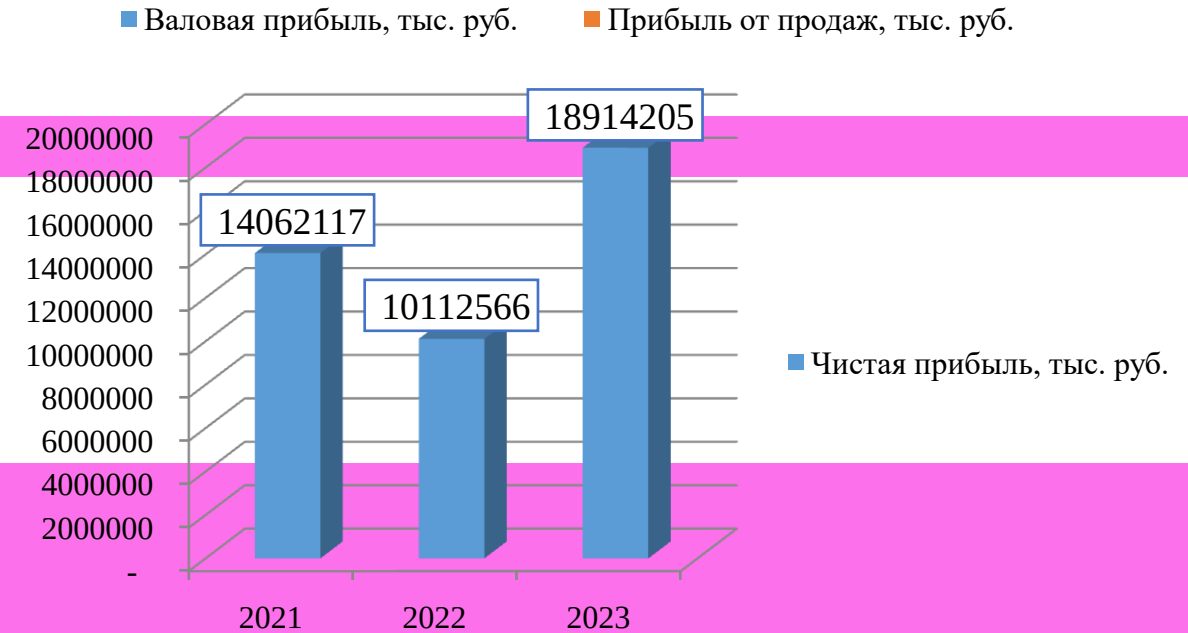
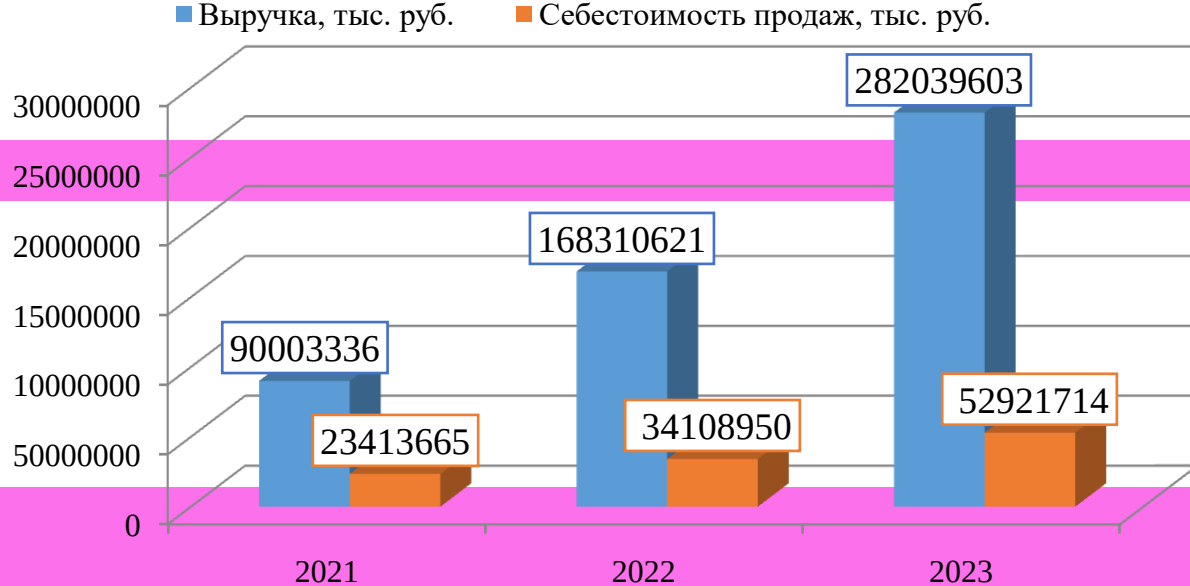
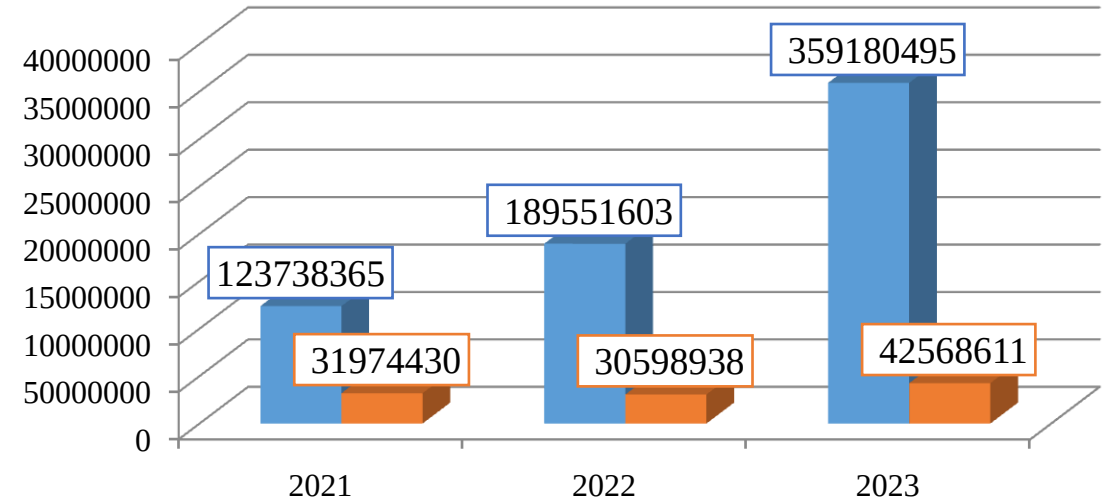
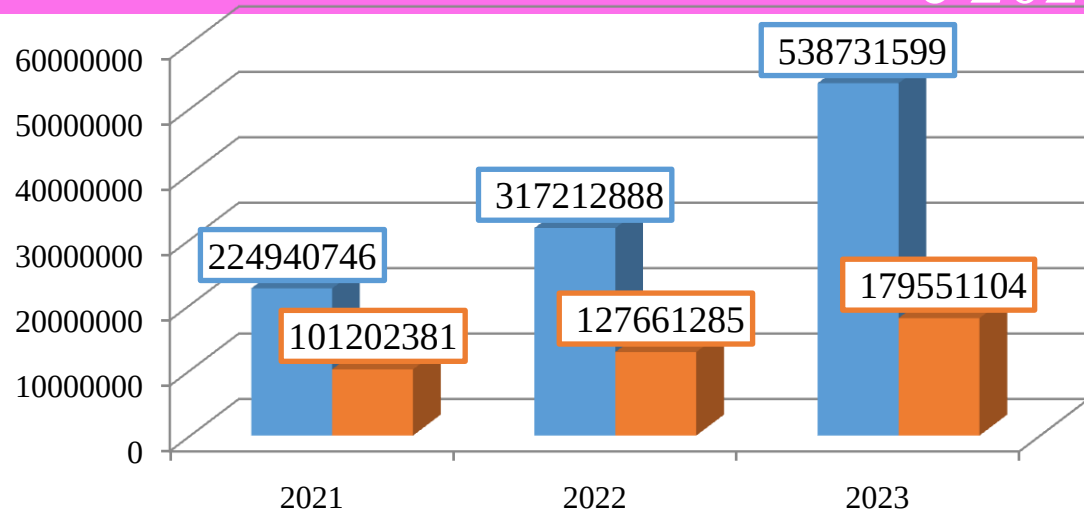
Доля мужчин на всех маркетплейсах выше, чем доля женщин.
Исключение-**Wildberries**

Основная возрастная категория- 25-44 года

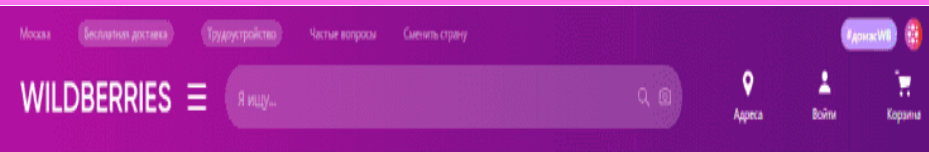


Большая часть пользователей маркетплейсов пользуются несколькими торговыми площадками

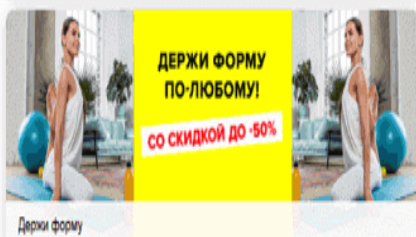
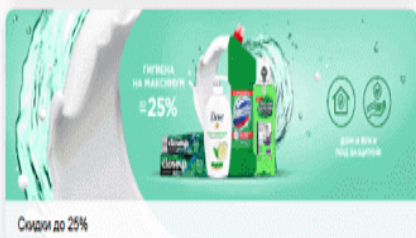
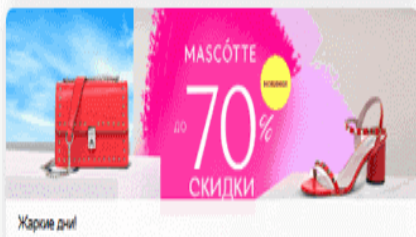
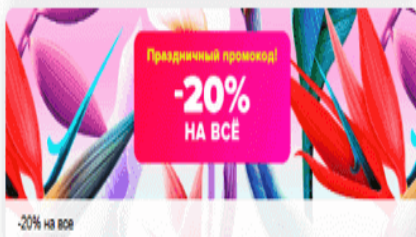
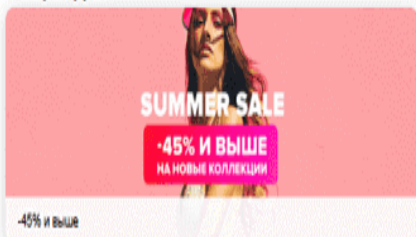
Динамика основных экономических показателей Wildberries с 2021-2023гг.



Высокие и низкие комиссии на некоторые группы товаров на Wildberries в 2024г.



Акции дня



Категории с самыми высокими и самыми низкими комиссиями на Wildberries

Топ-5 категорий товаров по размеру комиссии, март 2024

Топ-5 категорий товаров с самыми высокими комиссиями на Wildberries



Топ-5 категорий товаров с самыми низкими комиссиями на Wildberries



Исследование
T-Bank eCommerce

По данным Т-Банка, 2024 года

Источник: Продавцы на российских маркетплейсах в 2024 году: итоги исследования T-Bank eCommerce [https://new-retail.ru/business/e_commerce/prodavtsy_na_rossiyskikh_marketpleysakh_v_2024_godu_itogi_issledovaniya_t_bank_ecommerce/]

Контент-анализ отзывов о Wildberries

Wildberries.ru отзывы

Отзывы клиентов и пользователей

Результаты отзывов



ПОМОЙКА!!!!

★★★★★ Захар 6 сек назад

Чем больше становится магазин, тем больше становится плевать на покупателей.

Вайлдберис стала просто помойкой!

Очень давно пользуюсь и с каждым годом все хуже и хуже. И самое забавное, что ТП у них по факту переводится не как Тех Поддержка, а совершенно по другому. Набрали однозадачных, которые занимаются просто копиястом. Разбираться в каких то проблемах в их задачи не входит. Совершенно плевать,... [Читать отзыв](#)



Мошенническая контора

★★★★★ Дмитрий 10 часов 44 мин назад

Мошенническая контора, доставляют заказ без моего ведома и без оплаты. Потом он якобы лежит и списывают деньги с карты за обратную отправку заказа. Никаких уведомлений и вообще информации о том, что товар добавленный в корзину придёт и он неоплаченный будет ждать на пункте выдачи. Не советую связываться, деньги с карты списывают без вашего ведома, всё построено так, как будто вы... [Читать отзыв](#)

+ Достоинства:

1. то что дешевле продавцы продают повёлся

- Недостатки:

1. мошенники и воры, управы на них нет!



Осторожно! Скупой платит своими ресурсами

★★★★★ Светлана вторник, 8 октября

Пункты и их сотрудники работают там на отлично

Товары в МП иногда то что надо и цены неплохие.

Но если ты решил оплатить и сэкономить 5 копеек чз оплату с кошелька Валбериз, то остановись. 😡👊

Не повторяй ошибок:

1)кошелек глючный, даже если ты подтвердил свои данные чз Госуслуги. ДС сегодня выводила часа 2,5🤡 так и

не вывела на банковскую карту

2)моё время-они... [Читать отзыв](#)

+ Достоинства:

1. Люди-сотрудники пунктов, вежливые, человеческие
2. Товары по доступным ценам

- Недостатки:

1. Мобильное кошелек
2. Чат-трэш,
3. Операторы чата-безответственные, даже не верно, не сотрудники виноваты как работают они, а руководство, к-му так удобно.



Служба поддержки отвратительная

★★★★★ Ollise суббота, 5 октября

В начале августа столкнулась с проблемой пополнения ВБ кошелька. Из за чего я сильно теряла в деньгах. При попытке написать в службу поддержки, 2 месяца задавали мне одни и те же вопросы, давали ответы шаблонные, которые не решали проблему и переставали отвечать. Т.е. в течении двух месяцев я постоянно отвечала в никуда, и писала, что все сто они пишут, удовлетворяет... [Читать отзыв](#)

+ Достоинства:

1. Быстрая доставка

- Недостатки:

1. Служба поддержки, отношение к клиентам



Вайдберриз - пытаются получить за товар еще одну оплату, мошенники.

★★★★★ Планета вкуса пятница, 4 октября

Заказал Струбцину Зубр за 912 руб и как обычно сразу эту сумму забросил в кошелек Вайдберриз.

Это подтверждение моей оплаты - чек оплаты через Сбербанк прилагаю

После этого сделал еще несколько заказов и тоже все деньги для оплаты сразу перевел.

Через несколько дней перед получением товара приходит сообщение:

Чтобы оплата при получении списалась со скидкой, пополните WB Кошелёк на 912 ₺

Контент-анализ отзывов о Wildberries



Безобразное отношение к покупателям

★★★★★ Михаил В суббота, 28 сентября

Долгое время приобретал у Валберис достаточно дорогие вещи- электронику, бытовую технику. Но очередная покупка достаточно дорогой вещи- душевой кабины - перечеркнула весь прошлый авторитет Валберис. Продавцом душевой кабины значится фирма NIAGARA. 1 сентября 2024 года мне доставили душевую кабину от поставщика Niagara. Крыша кабины имеет повреждение - лопнула, отсутствуют дорогие комплектующие - смеситель, шланги, лейка тропического душа. Стоимость недопоставки... [Читать отзыв](#)



Вайлдберис

★★★★★ виктор вторник, 24 сентября

Никому не рекомендую пользоваться услугами этой компании . Списывают деньги ни за что. Если даже просто положил товар в корзину, а потом его удалил - списали 100 рублей.

+ Достоинства:

1. НЕТ!!!



Покрывает недобросовестного продавца

★★★★★ Валерий Викторович 9 сентября, 2024 год

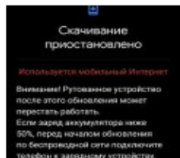
олучил в ПВЗ Wildberries от продавца "билайн - официальный магазин" (вот так, строчными буквами название) смартфон TECNO Camon 30 8/256GB Basaltic Dark за 14 126 рублей. Все в телефоне замечательно: заводская упаковка с пломбой, комплектация полная (даже больше чем в описании товара от продавца), все функции прекрасно работают, по IMEI на сайте производителя гарантия до октября 2025 года. Но в... [Читать отзыв](#)

+ Достоинства:

1. Ассортимент, можно отслеживать перемещение товара с точностью до минуты на всем маршруте от РЦ/СЦ до следующего РЦ/СЦ и ПВЗ.

- Недостатки:

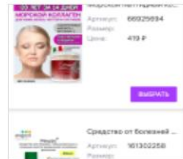
1. Нельзя писать отрицательные отзывы, нельзя редактировать отзывы. Платный возврат.



Мошенники и воры.

★★★★★ Ольга 27 июля, 2024 год

Мне пришли товары, которые я даже не заказывала. Они сами заказались и оплатились! С моего счета списали деньги и один из них невозвратный! Я в шоке! Товары с животными продуктами! У меня их в принципе не может быть - я вегетарианка! Я боюсь теперь пользоваться приложением и собираюсь удалить его, так как не увере, что меня опять не ограбят. Написала... [Читать отзыв](#)



1 согласен



Незаконно списали деньги с карты

★★★★★ Ксения 26 июля, 2024 год

Была сохранена карта в личном кабинете, пришло смс ,что совершила покупку,но я ничего не совершала. Пыталась связаться с горячей линией бесполезно. Спустя пару дней мне ответили в службе поддержки, мол кто-то из другого личного кабинета совершил покупку с моей карты. На вопрос как кто-то мог зарегистрировать мою карту без кода промолчали и откуда информация о карте в другом кабинете, тоже... [Читать отзыв](#)



Сомнительная, недобросовестная "конторка" низкого качества как и её товар.

★★★★★ юра 23 августа, 2024 год

Сверхнадёжный пункт выдачи Архангельск, Улица Кононова 2с1 . Абсолютно некомпетентные, бестолковые, хамовитые, предвзято и враждебно настроенные сотрудники. Получил товар, который оказался бракованный. Пришлось сделать независимую экспертизу выявление брака. Предоставил АКТ и чек на сайт Wildberries, решали мой вопрос 5 месяцев. Мне одобрили заявку на возврат денег. Пришёл на этот пункт выдачи сделать возврат товара, с "порога" ответила отказом, потом... [Читать отзыв](#)

+ Достоинства:

1. Быстро отправляют отписки на обращения без ответа на вопрос. Моментально отвечают отказом.

- Недостатки:

1. Не возможно вернуть полученный товар с браком с независимой экспертизой и чеком. Нежелание помочь в решении проблемных вопросов. Некачественный товар. Сотрудники пунктов выдачи образцовое хамло. Некомпетентность специалистов на сате Wildberries и работников центров выдачи товаров.

Выводы

Ценности покупателей:

Невысокие цены;
Постоянные скидки;
Большой выбор товаров;
Сервис (служба доставки).

Слабые стороны:

Мобильный кошелек
Плохая служба поддержки
Нельзя писать отрицательные отзывы, нельзя редактировать отзывы
Платный возврат товара

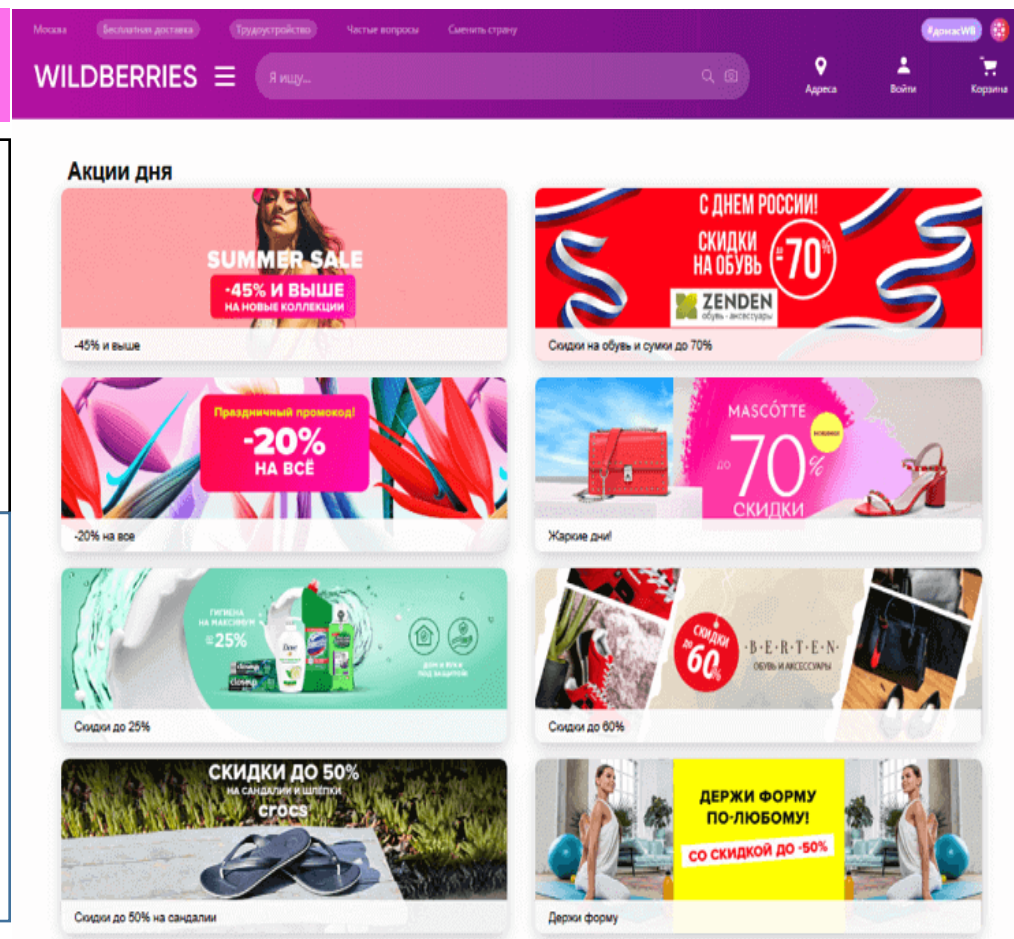


Сильные стороны:

Широкий ассортимент товаров
Можно отслеживать перемещение товара с точностью до минуты на всем маршруте от РЦ/СЦ до следующего РЦ/СЦ и ПВЗ
Много пунктов выдачи во всех регионах России.
Большие скидки и акции

Матрица БКГ маркетплейса Wildberries

		Относительная доля на рынке	
		Высокая	Низкая
Темп роста объема спроса	Высокий	 «ЗВЕЗДЫ»	 «ДИКИЕ КОШКИ»
	Низкий	 «ДОЙНЫЕ КОРОВЫ»	 «СОБАКИ»



Матрица МакКинзи маркетплейса Wildberries

Привлекательность рынка	Высокая	1. Совместная предпринимательская деятельность	2. Прямое инвестирование	 3. Прямое инвестирование
	Средняя	8. Экспорт	9. Совместная предпринимательская деятельность	4. Прямое инвестирование. Торговое представительство
	Низкая	7. Импорт	6. Экспорт	5. Совместная предпринимательская деятельность
		Слабые	Средние	Высокие
Возможности фирмы и товара				



Матрица внутренних факторов сильных сторон Wildberries

01

Постоянные
скидки

Низкие цены

Широкий
ассортимент
товаров



02

Статус
мирового
бренда

Постоянный
рост продаж и
прибыли



03

Интернет-
магазин

Популярность
маркетплейса
Большое
количество
ПВЗ

04

Круглосуточный
режим
маркетплейса

Постоплата

Удобный сайт
для заказа
товаров

Матрица внутренних факторов слабых сторон Wildberries

01

Сложности при
работе с вайлдберизз
кошельком

Не
специализируется
по формату
B2B(бизнес-бизнесу)

Частые
недовольства и
конфликты с
селлерами



02

Плохая служба
поддержки

Проблемы с
возвратом
товара

03

Не
специализирует
ся на продаже
услуг

В удаленных
уголках страны
нет ПВЗ

04

Не всем доступна
постоплата

Конфликт между
руководителями,
ставит под
сомнение
перспективы
развития

Высокая
кредиторская
задолженность

PEST-анализ маркетплейса Wildberries

	Возможности	Угрозы	Действия
Политические факторы	Государственная поддержка в развитии цифровой экономики	Многие зарубежные компании уходят с российского рынка и отказываются сотрудничать по различным направлениям деятельности	Поиск новых географических регионов и развитие компании на территории дружественных стран.
Экономические факторы	Пандемия увеличила спрос на товары, реализуемые в сети Интернет. Рост рынка электронной коммерции и маркетплейсов	Падение экономики, введение санкций со стороны стран Запада, снижение покупательской способности населения, развитие конкуренции на рынке электронной коммерции . Самый посещаемый сайт среди российских маркетплейсов это ozon.ru. У wildberries более медленные темпы роста продаж. С 2020-2023гг. онлайн-продажи на Wildberries выросли более чем в 5 раз, на Ozon почти в 8 раз, на Яндекс Маркете более чем в 8 раз.	Разрабатывать стратегию ценообразования наиболее благоприятную в условиях кризиса. Совершенствовать существующие стратегии. Усилить реализацию товаров по оптовой цене в сети Интернет, путем создания маркетплейса на рынке B2B , организовать маркетплейс по услугам.
Социокультурные факторы	Рост активности потребителей на рынке электронной коммерции	Рост миграции населения, снижение доходов населения, снижение численности населения из-за пандемии и других факторов	Развиваться на данном рынке , с учетом антикризисного ценообразования, увеличение географии присутствия с дружественными странами.
Технологические факторы	Развитие электронной коммерции, рост спроса на покупки в сети Интернет	Развитие электронной коммерции и маркетплейсов в России медленнее, чем в мире	Развиваться на рынке электронной коммерции с помощью собственных сайтов на рынке B2C и B2B, совершенствовать стратегии

SWOT-анализ маркетплейса Wildberries

Сильные стороны

Наибольшая доля рынка и лидирующие позиции на рынке российских маркетплейсов. Большое количество ассортимента товаров. Много пунктов выдачи ПВЗ в России и в других странах. Постоянное увеличение объемов продаж, прибыли и рентабельности. Наличие собственных складов. Развитие компании не только в России, но и в мире. Ежегодный рост как покупателей, так и продавцов. Высокая скорость доставки товаров. Хорошая известность бренда.

Слабые стороны

Высокая зависимость от внешних источников финансирования. Существуют не мало недовольных клиентов, имеются отрицательные отзывы о работе компании. Наблюдается замедление темпов роста продаж маркетплейса, по сравнению с другими маркетплейсами. Имеется множество конфликтов с проодавцами. Высокая комиссия маркетплейса и составляет 19,0%, это намного выше, чем в других маркетплейсах. Покупатель может вернуть товар в течении 3 недель, вид товара может быть хуже первоначального и будет требовать утилизации. В связи с этим, возникает рост расходов продавца. Компания работает только на рынке B2C. Не применяются современные инструменты в продвижении: динамическое ценообразование, доставка дронами, складская роботизация, искусственный интеллект и др.

Возможности

Развитие доставки товаров с помощью дронов. Рост спроса на товары на рынке электронной коммерции и маркетплейсов. Развитие маркетплейса в сегменте B2B (бизнес –бизнесу); развитие маркетплейса по услугам. Развитие маркетплейса в дружественных странах. Совершенствование условий работы с платформой для потребителя. Совершенствование условий работы с платформой для продавца. Совершенствование маркетинговых стратегий маркетплейса (улучшать карточку товара, вводить дополнительные функции , совершенствовать ценовую стратегию и др.). Повышение качества работы с потребителями. Возможности ускорения темпов роста цифровой экономики в России. Совершенствование системы ценообразования, улучшение инструментов продвижения: складская роботизация, доставка дронами, ИИ и другое.

Угрозы

Рост конкуренции на рынке электронной коммерции и маркетплейсов. Возвраты товаров на рынках электронной коммерции, позволяют формировать убыток и неликвидный товар. Возникновение международного терроризма; Ухудшение международных отношений; Трудности с переводом денежных средств из России в другие страны и наоборот. Рынок электронной коммерции за рубежом, а также развитие маркетплейсов в мире, происходит быстрее, чем в России. РФ отстает от развития по технологиям и цифровой экономики от других стран (темпы роста цифровой экономики ниже, чем в других странах). Темпы роста продаж у других маркетплейсов, опережают темпы роста продаж Wildberries. Сокращение численности снижает спрос населения. Конфликтная ситуация у руководства компании, ставит под сомнение развития бизнеса.

Определение полей пограничных стратегий

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ+ВОЗМОЖНОСТИ (СиВ)-Стратегия прорыва

Развиваясь на оптовых маркетплейсах(B2B), которые ориентированы на российского зарубежного потребителя, приведет к увеличению объемов продаж и доли компании, занимаемой на рынке. Совершенствование продвижения на рынке электронной коммерции, путем улучшения собственного сайта (улучшить функции в карточках товара, добавить функции связаться с представителем компании –производителя- «Закажите обратный звонок»; добавить функцию- сообщить о снижении цены, функцию размещения 3D модели и др.), будет способствовать увеличению объемов продаж. Наличие финансовых ресурсов позволяет компании развиваться и направлять средства необходимые мероприятия, есть также возможности развития доставки товаров с помощью дронов.

Необходимо развивать не только маркетплейс товаров, но и маркетплейс услуг. Улучшение инструментов продвижения позволит повысить продажи. Внедрение искусственного интеллекта в планирование и прогнозирование, позволят улучшить финансовые показатели компании.

Сильные стороны:

Наибольшая доля рынка и лидирующие позиции на рынке российских маркетплейсов. Большое количество ассортимента товаров. Много пунктов выдачи ПВЗ в России и в других странах. Постоянное увеличение объемов продаж, прибыли и рентабельности. Наличие собственных складов. Развитие компании не только в России, но и в мире. Ежегодный рост как покупателей, так и продавцов. Высокая скорость доставки товаров. Хорошая известность бренда.

Возможности:

Развитие доставки товаров с помощью дронов. Рост спроса на товары на рынке электронной коммерции и маркетплейсов. Развитие маркетплейса в сегменте B2B (бизнес –бизнесу); развитие маркетплейса по услугам. Развитие маркетплейса в дружественных странах. Совершенствование условий работы с платформой для потребителя. Совершенствование условий работы с платформой для продавца. Совершенствование маркетинговых стратегий маркетплейса (улучшать карточку товара, вводить дополнительные функции , совершенствовать ценовую стратегию и др.). Повышение качества работы с потребителями. Возможности ускорения темпов роста цифровой экономики в России. Совершенствование системы ценообразования, улучшение инструментов продвижения: складская роботизация, доставка дронами, ИИ и другое.

Определение полей пограничных стратегий

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ+ УГРОЗЫ(СиУ)- Стратегия переходного периода № 1

Широкая география обслуживания, развитие в России и в мире , позволяют компании увеличивать долю на рынке.

Однако, в связи с тем, что у России появилось множество недружественных стран, из-за развития СВО, компания закрыла большинство ПВЗ в различных недружественных странах.

Качественные товары, большой ассортимент на любой кошелек, позволяет компании увеличивать объемы продаж, однако ухудшение международных отношений, трудности с переводом денежных средств из России в другие страны и наоборот, создают препятствия в международной торговле. Сокращение численности отрицательно влияет на покупательский спрос. Необходимо развивать маркетплейс услуг, а также маркетплейс в сфере B2B (бизнес-бизнесу). Повышение качества работы с потребителями., а также перспективы роста цифровой экономики в России, положительно повлияют на развитие маркетплейса.



Сильные стороны:

Наибольшая доля рынка и лидирующие позиции на рынке российских маркетплейсов. Большое количество ассортимента товаров. Много пунктов выдачи ПВЗ в России и в других странах. Постоянное увеличение объемов продаж, прибыли и рентабельности. Наличие собственных складов. Развитие компании не только в России, но и в мире. Ежегодный рост как покупателей, так и продавцов. Высокая скорость доставки товаров. Хорошая известность бренда.

Угрозы:

Рост конкуренции на рынке электронной коммерции и маркетплейсов. Возвраты товаров на рынках электронной коммерции, позволяют формировать убыток и неликвидный товар. Возникновение международного терроризма; Ухудшение международных отношений; Трудности с переводом денежных средств из России в другие страны и наоборот. Рынок электронной коммерции за рубежом, а также развитие маркетплейсов в мире, происходит быстрее, чем в России. РФ отстает от развития по технологиям и цифровой экономики от других стран (темпы роста цифровой экономики ниже, чем в других странах). Темпы роста продаж у других маркетплейсов, опережают темпы роста продаж Wildberries. Сокращение численности снижает спрос населения. Конфликтная ситуация у руководства компании, ставит под сомнение развития бизнеса.

Определение полей пограничных стратегий

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ+ ВОЗМОЖНОСТИ(СлВ)- Стратегия переходного периода № 2

Высокая зависимость от внешних источников финансирования, и снижение темпов продаж маркетплейса по сравнению с другими маркетплейсами, может ухудшить ситуацию в финансовом положении организации. Наличие спроса на продажи в сети Интернет дает возможности для развития на рынках маркетплейсов. Компания работает только на рынке B2C(бизнес-потребителю), а развитие в сегменте B2B(бизнес-бизнесу), позволит занять наибольшую долю рынка. Также необходимо развивать маркетплейс услуг. Высокая комиссия для продавцов, может еще больше замедлить развитие маркетплейса, необходимо совершенствовать работы с продавцами и потребителями. Изменения в стратегии стимулирования сбыта, снижение процентов для селлеров, внедрение функции рейтинга продавца, ИИ, роботизация и другие, позволят увеличить долю на рынке и повысить конкурентоспособность.



Слабые стороны:

Высокая зависимость от внешних источников финансирования. Существуют не мало недовольных клиентов, имеются отрицательные отзывы о работе компании. Наблюдается замедление темпов роста продаж маркетплейса, по сравнению с другими маркетплейсами. Имеется множество конфликтов с проодавцами.

Высокая комиссия маркетплейса для продавцов (15-19,0%), это намного выше, чем в других маркетплейсах. Покупатель может вернуть товар в течении 3 недель, вид товара может быть хуже первоначального и будет требовать утилизации. В связи с этим, возникает рост расходов продавца. Компания работает только на рынке B2C. Не применяются современные инструменты в продвижении: динамическое ценообразование, доставка дронами, складская роботизация, искусственный интеллект и др.

Возможности:

Развитие доставки товаров с помощью дронов. Рост спроса на товары на рынке электронной коммерции и маркетплейсов. Развитие маркетплейса в сегменте B2B (бизнес –бизнесу); развитие маркетплейса по услугам.

Развитие маркетплейса в дружественных странах. Совершенствование условий работы с платформой для потребителя. Совершенствование условий работы с платформой для продавца. Совершенствование маркетинговых стратегий маркетплейса (улучшать карточку товара, вводить дополнительные функции , совершенствовать ценовую стратегию и др.). Повышение качества работы с потребителями. Возможности ускорения темпов роста цифровой экономики в России. Совершенствование системы ценообразования, улучшение инструментов продвижения: складская роботизация, доставка дронами, ИИ и другое.

Определение полей пограничных стратегий

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ+УГРОЗЫ(СЛУ)-Стратегия выживания

Снижение платежеспособности населения, сокращение численности, спровоцируют снижение спроса на рынке электронной коммерции. При неудачном сценарии развития, компания может ожидать рост конкуренции на рынке маркетплейсов и электронной коммерции. Возвраты товаров на рынках электронной коммерции, позволяют формировать убыток для продавца и приводят товар в не презентабельный вид. Высокий процент для селлеров, а также более высокие темпы роста продаж у других маркетплейсов, опережают темпы роста продаж Wildberries- все это отрицательно сказывается на развитии компании. Не применяются современные инструменты в продвижении: динамическое ценообразование, доставка дронами, складская роботизация, искусственный интеллект и др. Компания является финансово-зависимой и если не принимать никаких мер, ситуация может ухудшиться. Большую долю рынка займут другие игроки.



Слабые стороны:

Высокая зависимость от внешних источников финансирования. Существуют не мало недовольных клиентов, имеются отрицательные отзывы о работе компании. Наблюдается замедление темпов роста продаж маркетплейса, по сравнению с другими маркетплейсами. Имеется множество конфликтов с проодавцами.

Высокая комиссия маркетплейса для продавцов (15,0- 19,0%), это намного выше, чем в других маркетплейсах. Покупатель может вернуть товар в течении 3 недель, вид товара может быть хуже первоначального и будет требовать утилизации. В связи с этим, возникает рост расходов продавца. Компания работает только на рынке B2C. Не применяются современные инструменты в продвижении: динамическое ценообразование, доставка дронами, складская роботизация, искусственный интеллект и др.

Угрозы:

Рост конкуренции на рынке электронной коммерции и маркетплейсов.

Возвраты товаров на рынках электронной коммерции, позволяют формировать убыток и неликвидный товар. Возникновение международного терроризма; Ухудшение международных отношений; Трудности с переводом денежных средств из России в другие страны и наоборот. Рынок электронной коммерции за рубежом, а также развитие маркетплейсов в мире, происходит быстрее, чем в России. РФ отстает от развития по технологиям и цифровой экономики от других стран (темпы роста цифровой экономики ниже, чем в других странах).

Темпы роста продаж у других маркетплейсов, опережают темпы роста продаж Wildberries. Сокращение численности снижает спрос населения. Конфликтная ситуация у руководства компании, ставит под сомнение развития бизнеса.

Стратегические направления развития Wildberries

Создание маркетплейса по услугам, открытие маркетплейса в сегменте B2B (бизнес-бизнесу).

Развитие компании на новых региональных рынках, в том числе открытие новых пунктов выдачи заказов в дружественных странах .

Внедрение искусственного интеллекта в деятельность предприятия, в том числе ИИ в планирование и прогнозирование .

Применение современных инструментов в продвижении: динамическое ценообразование, доставка дронами, складская роботизация и другое.

Повышение качества работы с покупателями и продавцами маркетплейса , снижение комиссии для продавцов маркетплейса.

Совершенствование качественных характеристик интернет-сайта-маркетплейса : улучшить функции в карточках товара, добавить функции связаться с представителем компании –производителя- «Закажите обратный звонок»; добавить функцию- сообщить о снижении цены, функцию размещения 3D модели и другое.



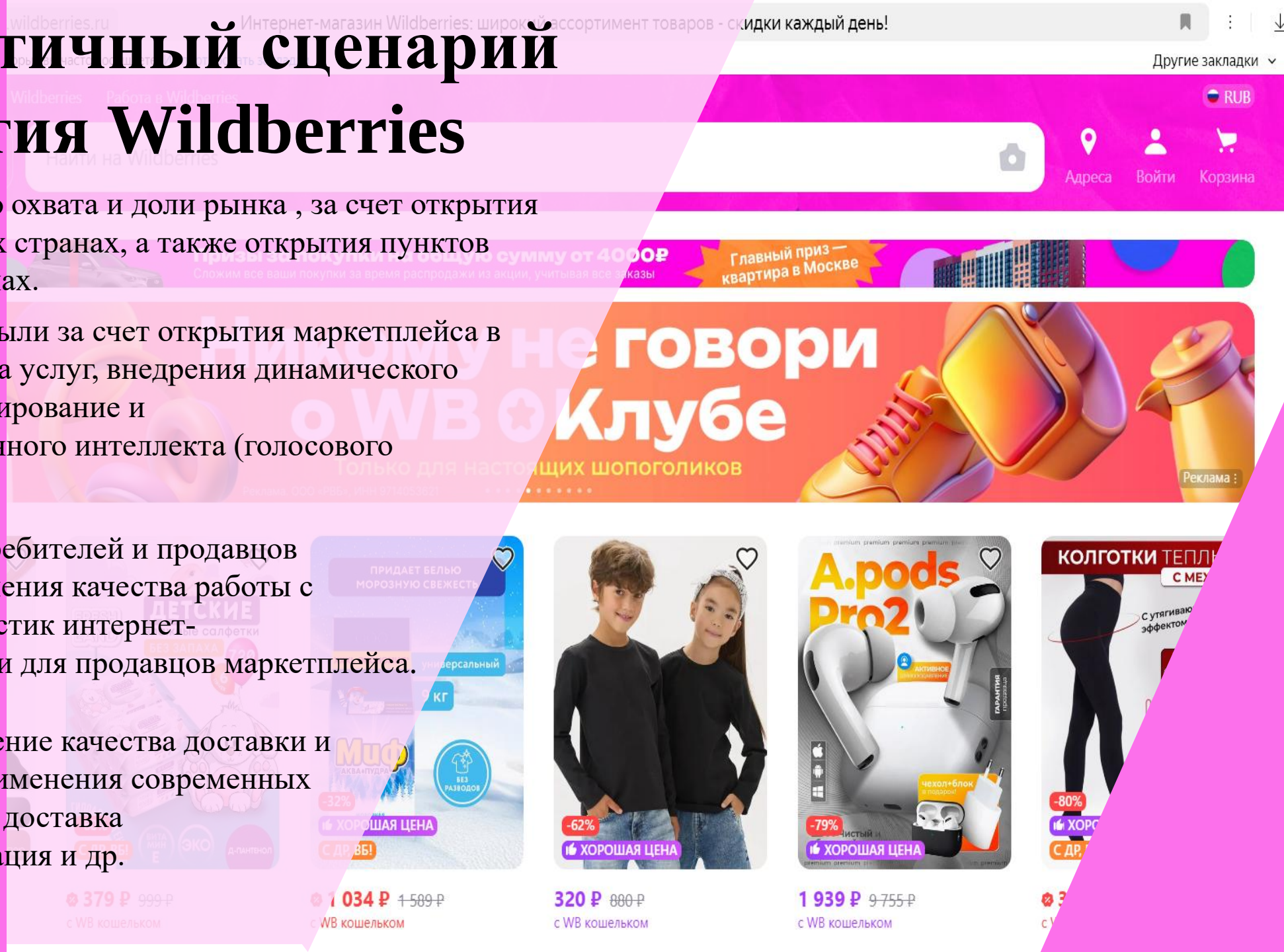
Оптимистичный сценарий развития Wildberries

Увеличение географического охвата и доли рынка, за счет открытия новых ПВЗ в дружественных странах, а также открытия пунктов выдачи в отдаленных регионах.

Рост объемов продаж и прибыли за счет открытия маркетплейса в сегменте B2B и маркетплейса услуг, внедрения динамического ценообразования, ИИ в планирование и прогнозирование, искусственного интеллекта (голосового помощника, чат-боты и др.).

Повышение лояльности потребителей и продавцов маркетплейса, за счет повышения качества работы с ними, улучшения характеристик интернет-магазина, снижения комиссии для продавцов маркетплейса.

Ускорение доставки, повышение качества доставки и транспортировки, за счет применения современных инструментов продвижения: доставка дронами, складская роботизация и др.



Пессимистичный сценарий развития Wildberries

Снижение доли компании на рынке развития маркетплейсов.

Сокращение спроса населения. замедление темпов роста продаж или снижение.

Сокращение доли продавцов на маркетплейсе, уход продавцов в другие маркетплейсы.

Снижение в рейтинге маркетплейсов, лидирующие позиции могут перейти маркетплейсу ОЗОН.

Снижение прибыли, рентабельности, увеличение зависимости от внешних источников финансирования.



СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

