Таблица В.1- Сравнительный анализ конкурентоспособности российского «Яндекс Маркет» и зарубежного «AliExpress»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Яндекс Маркет | AliExpress |
| Рынок присутствия | более 50 регионов России | вся Россия |
| Категории | электроника и техника для быта, вещи для дома, зоотовары, бытовая химия, детские вещи и игрушки, одежда и обувь, ювелирные изделия, автомобильные запчасти и аксессуары, стройматериалы, инструменты и оборудование, книги, хобби и творчество, спорт, отдых. | одежда, бижутерия, товары для дома и сувениры. |
| Пункты выдачи | 10 тысяч | в России нет официальных пунктов выдачи заказов от AliExpress. Компания использует другие способы доставки. |
| Формы сотрудничества | FBY, «Экспресс», FBS, DBS | FBO, FBA |
| Размер комиссий | до 25% | 5–8% в зависимости от категории. Также действует акция — нулевая комиссия для новых продавцов на первые полгода или 100 заказов. |
| Недостатки | Потеря комиссии при возврате; **Завышенные цены;** Товары, стоимость которых превышает среднюю цену на площадке более чем на 20%, могут быть скрыты от пользователей. | **Задержки доставки; Невозможность доставки в указанный регион;** Возврат посылок относится к расходам продавца. |

AliExpress — крупный онлайн-сервис розничной торговли из Китая для продаж по России. Площадку посещает 35 млн пользователей в месяц.

**Рынок присутствия:**вся Россия.

**Категории:**одежда, бижутерия, товары для дома и сувениры.

**Пункты выдачи:**в России нет официальных пунктов выдачи заказов от AliExpress. Компания использует другие способы доставки.

**Формы сотрудничества:**

FBO: продавец хранит товары на собственном складе и передаёт их курьеру AliExpress после заказа.

FBA: товары хранятся на складе маркетплейса, который занимается сборкой, упаковкой и доставкой.

Размер комиссий. 5–8% в зависимости от категории. Также действует акция — нулевая комиссия для новых продавцов на первые полгода или 100 заказов.

Условия, требования к партнёрам.Человек должен зарегистрировать юридическое лицо, ИП или оформить самозанятость. Регистрация магазина включает изучение договора и комиссии по выбранной категории, выбор способа доставки, создание учётной записи и подтверждение её, добавление юридической информации об организации.Наличие подтверждающих документов от правообладателей торговых марок. Продавцы из России могут отправлять заказы только по России.

Способы доставки. Пункты выдачи от сторонних компаний. AliExpress сотрудничает с несколькими организациями, которые предоставляют такие пункты. Отделения «Почты России». Курьером на дом.

Выплаты. После того как покупатель получит заказ, средства поступают на баланс в личном кабинете AliExpress. Можно вывести их на банковский счёт в любое время — ограничений по количеству выводов нет.

Преимущества AliExpress: Широкий охват аудитории. Высокая степень автоматизации — готовые шаблоны для интернет-магазина, доставки и оплаты, продвижение, аналитика продаж. Низкая комиссия — от 5 до 8% по сравнению с другими маркетплейсами. Привлекательные условия для старта — 100 бесплатных доставок без комиссии. Высокие стандарты сервиса — возврат денег за товар, не соответствующий описанию. Онлайн-курсы для продавцов, сообщество предпринимателей в социальных сетях.

Недостатки AliExpress: Поиск подходящего поставщика может быть сложным. Длительный срок выплат — деньги поступают после получения заказа. С учётом сроков доставки — это долго. Возврат посылок относится к расходам продавца.