

Старт продаж на маркетплейсах

с чего начать...



Retailer o wildberries: “Общее количество поставщиков за 1,5 месяца выросло на 6,6 тыс. – до 30 тыс., из них 18 тыс. – это индивидуальные предприниматели.”

Ведомости об ozon: “«М.видео – Эльдorado» начало торговать на Ozon <...> Всего на Ozon будет продаваться более 20 000 видов товаров от «М.видео – Эльдorado», это 80% ассортимента обоих магазинов”

Data Insight Топ-100 интернет-магазинов

| # | Магазины | Категория товара | Продажи, млн.руб. 2019 год | рост к 2018 году |
|----|----------------|----------------------------|-------------------------------|------------------|
| 1 | wildberries.ru | одежда, обувь и аксессуары | 210 600 | 89% |
| 3 | ozon.ru | универсальные магазины | 80 690 | 93% |
| 7 | aliexpress.ru* | универсальные магазины | 35 940 | 162% |
| 12 | beru.ru | универсальные магазины | 23 100 | 691% |
| 26 | goods.ru | универсальные магазины | 8 670 | 271% |

Обо мне и моём опыте

Работал в Ozon – в команде, которая запускала маркетплейс. Отвечал за отдельные модули в личном кабинете продавца.

В апреле 2019 начал продавать на маркетплейсах собственный бренд нижнего белья atomic underwear. Сейчас представлен на Ozon, Wildberries, Goods, готовлюсь к старту на beru.

Веду канал о продажах на маркетплейсах, где делюсь собственным опытом.

Если вам захочется со мной связаться пишите на atomic.marketplace@yandex.ru или в телеграм @MashkovtsevS

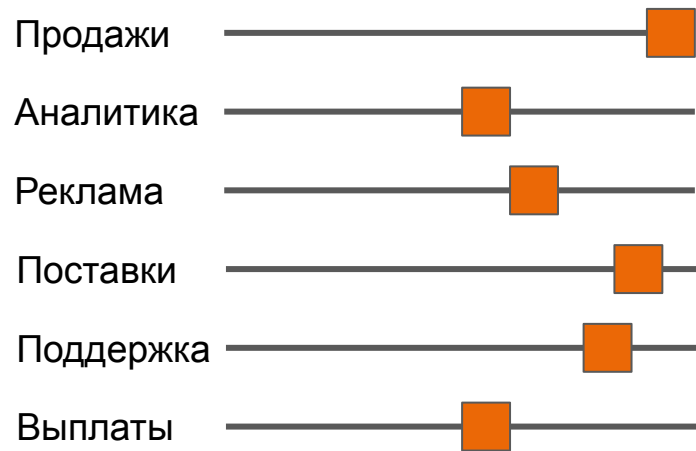
Модели работы маркетплейсов

| Модель | Wildberries | Ozon | Aliexpress | Beru | Goods |
|---------------------------------|-------------|------|------------|------|-------|
| Витрина | | | + | | + |
| Витрина + доставка | | + | | + | + |
| Витрина + доставка + фулфилмент | + | + | | + | |

Wildberries

Основная компетенция:

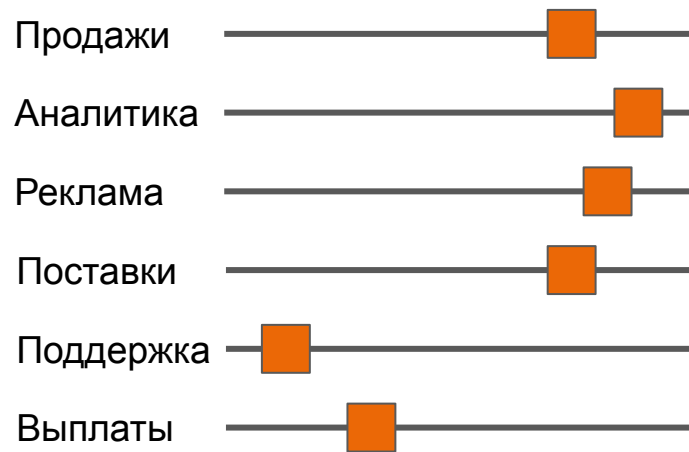
Производство



Ozon

Основная компетенция:

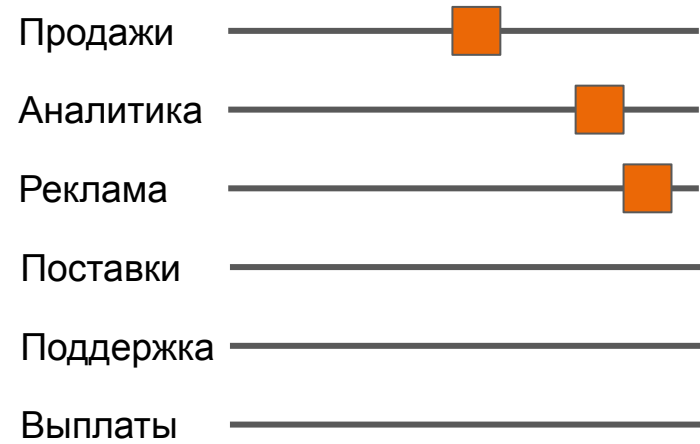
Продажи и маркетинг



Tmall

Основная компетенция:

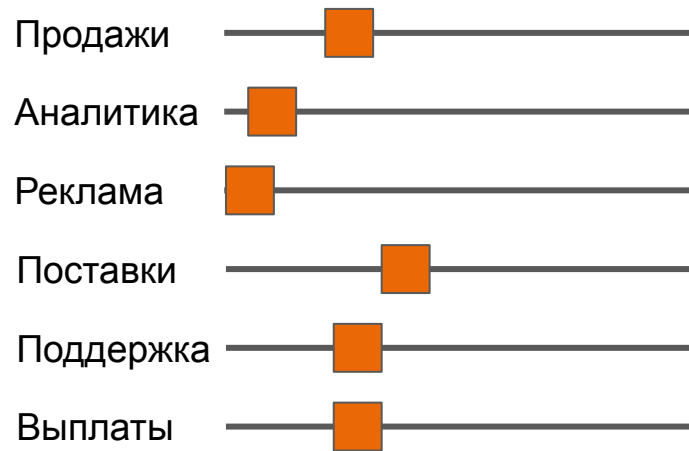
Операции и маркетинг



Veru

Основная компетенция:

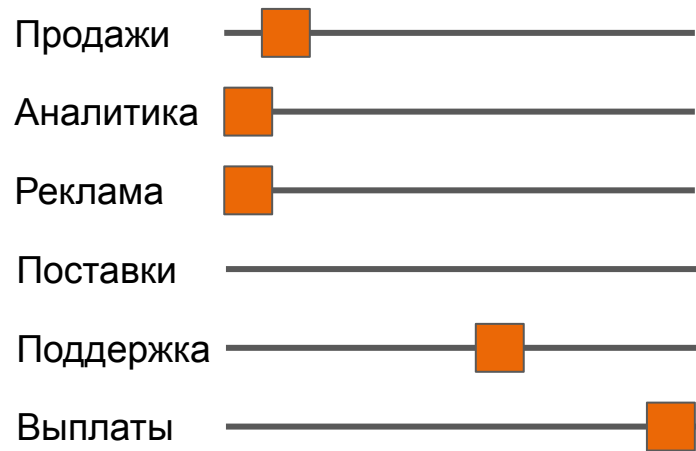
Терпение... Производство



Goods

Основная компетенция:

Операции



Мой опыт

1. Создание карточек товаров
2. Поставки
3. Сопроводительные документы
4. Обращения в поддержку
5. Выбор модели работы
6. Дополнительные инструменты продаж

Быстрый старт

1. Выбор площадки для старта
2. Определение экономики и цены
3. Выбор ассортимента
4. Создание карточек товаров
5. Исследование конкуренции
6. Определение размера поставки
7. Аналитика

Вопросы

Машковцев Сергей
Telegram @MashkovtsevS
<https://zen.yandex.ru/marketplace>

