

OZON



**Зачем
ВЫХОДИТЬ на
Ozon сейчас?**



Спикер:



Вывела на Ozon

>160 партнёров

с суммарным оборотом

>200 млн рублей

Ольга Кошелева,
менеджер по привлечению
ключевых партнеров Ozon

AGENDA

- Ozon — ведущий игрок e-commerce
- Схемы работы на маркетплейсе
- Создание продающей карточки
- Экономика продавца — как считать свою прибыль
- Аналитика после продаж
- Рекламные инструменты и развитие продаж
- Финансовые сервисы для молодого бизнеса

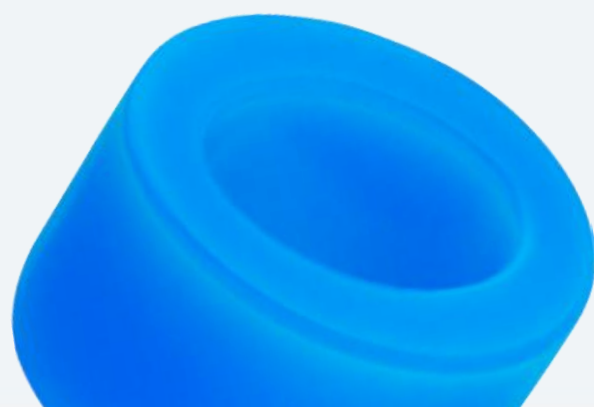
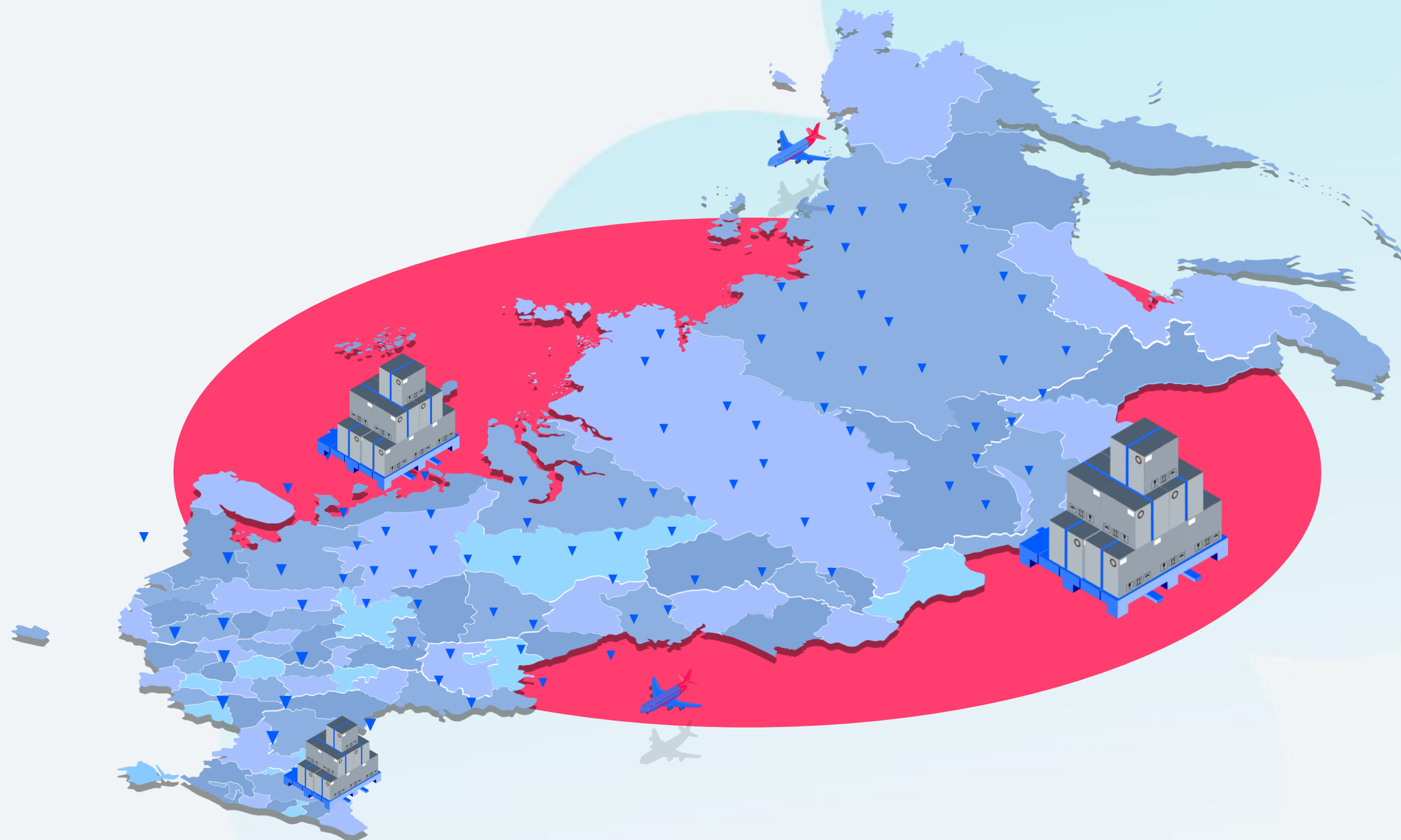


Маркетплейс – место встречи миллионов покупателей и продавцов



Бизнес любого
размера

Клиенты по всей
России и за ее
пределами



Предупреждение

- Настоящая презентация предоставлена ООО «Интернет Решения», дочерней компанией Ozon Holdings PLC. Содержание настоящей презентации является строго конфиденциальным и предназначено только для получателей данной презентации. Строго запрещено делиться любой частью настоящей презентации с любой третьей стороной, копировать или иным образом распространять настоящую презентацию в любой форме. Данное сообщение включает в себя заявления прогнозного характера по смыслу закона США от 1995 года «О реформе судопроизводства по частным ценным бумагам», которые отражают текущие взгляды Ozon Holdings PLC («мы», «нас», или «Компания») в отношении будущих событий и финансовых показателей. Такие слова, как «оценки», «ожидания», «прогнозы», «проекты», «планы», «намерения», «считает», «прогнозы» и вариации таких слов или аналогичных выражений, которые предсказывают или указывают на будущие события или тенденции или которые не имеют отношения к историческим событиям, определяют заявления прогнозного характера.
- Заявления прогнозного характера в значительной степени основаны на наших текущих ожиданиях и прогнозах относительно будущих событий и финансовых тенденций, которые, по нашему мнению, могут повлиять на наше финансовое положение, результаты деятельности, бизнес-стратегию, краткосрочные и долгосрочные бизнес-операции и цели, а также на финансовые потребности. Заявления прогнозного характера связаны с известными и неизвестными рисками, неопределённостями, изменениями обстоятельств, которые трудно предсказать, и другими важными факторами, которые могут привести к тому, что наши фактические результаты, показатели или достижения будут существенно отличаться от любых будущих результатов, показателей или достижений, прямо выраженных или подразумеваемых в заявлении прогнозного характера. Более того, время от времени возникают новые риски. Наш менеджмент не может предсказать все риски, а также оценить влияние всех факторов на наш бизнес или степень, в которой любой фактор или сочетание факторов могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любых заявлениях прогнозного характера, которые мы можем сделать. В свете этих рисков, неопределённостей и предположений прогнозируемые события и обстоятельства, обсуждаемые в настоящей презентации, могут не произойти, а фактические результаты могут существенно и негативно отличаться от тех, которые ожидаются или подразумеваются в заявлениях прогнозного характера. В результате чего мы предостерегаем вас не полагаться на заявления прогнозного характера, и мы распространяем данное предостережение на все такие заявления прогнозного характера.
- Все заявления прогнозного характера сделаны на сегодняшний день, и мы отказываемся от любых обязательств по обновлению таких заявлений. Наши ожидания, убеждения и прогнозы сделаны добросовестно, и мы считаем, что для них есть разумные основания. Тем не менее мы не можем заверить вас в том, что ожидания, убеждения и прогнозы менеджмента произойдут или будут достигнуты. Инвесторам не следует полагаться на заявления прогнозного характера, поскольку они подвержены различным рискам, неопределённостям и другим факторам, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от наших ожиданий. Пожалуйста, обращайтесь к документам, поданным нами в Комиссию по ценным бумагам и биржам США, относительно факторов, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от тех, которые описаны в наших заявлениях прогнозного характера. Данная презентация включает некоторые финансовые показатели, не представленные в соответствии с МСФО, включая, но не ограничиваясь [xxx]. Такие финансовые показатели не являются показателями финансовых результатов в соответствии с МСФО и могут не содержать параметры, которые являются существенными для понимания и оценки наших финансовых результатов. Следовательно, такие показатели не должны рассматриваться отдельно или в качестве альтернативы убыткам за отчётный период или другим показателям рентабельности, ликвидности или результатов деятельности в соответствии с МСФО. Следует принимать во внимание, что представление Компанией таких показателей может быть несопоставимо с аналогично названными показателями, используемыми другими компаниями, которые могут определяться и рассчитываться по-другому. См. приложение для сравнения некоторых из таких показателей с наиболее прямо сопоставимыми показателями по МСФО. Товарные знаки, используемые в настоящей презентации, являются собственностью их владельцев и используются только в справочных целях. Такое использование не должно толковаться как одобрение продуктов или услуг Компании.

Ozon один из лидеров в логистике

Фулфилмент-центры работают в 14 городах России, а также в Беларуси:



- Москва
- Санкт-Петербург
- Калининград
- Тверь
- Казань
- Самара
- Воронеж
- Нижний Новгород
- Новороссийск
- Ростов-на-Дону
- Екатеринбург
- Новосибирск
- Красноярск
- Хабаровск
- Минск

1,2 млн м2

включая площади фулфилментов, сортировочных центров и дарксторов

>85 млн

жителей России охвачены доставкой Ozon или пунктами выдачи в пешей доступности

>23 тыс.

брендированных пунктов выдачи заказов по всей России

98%

заказов доставлено точно в срок



Рост числа покупателей и заказов на Ozon

188 млрд **₽**

оборот

+74%

107,5 млн шт

заказы

+91%

32,7 млн

активные
покупатели

+67%

11,7*

частотность

+64%**



*По итогам Q3 2022

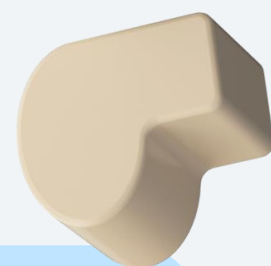
**По сравнению с Q3 2021, год к году

Ozon — мультикатегорийная площадка



150 млн

товарных наименований



>20

категорий товаров:
от электроники до мебели

x3

рост количества товарных
наименований за один год



*По итогам Q3 2022



Наши клиенты — самая желанная аудитория

56%



44%

12-24 лет _____ 18%

25-34 лет _____ 22%

35-44 лет _____ 24%

45-54 лет _____ 17%

55 лет и старше _____ 19%

Большая Москва _____ 14%

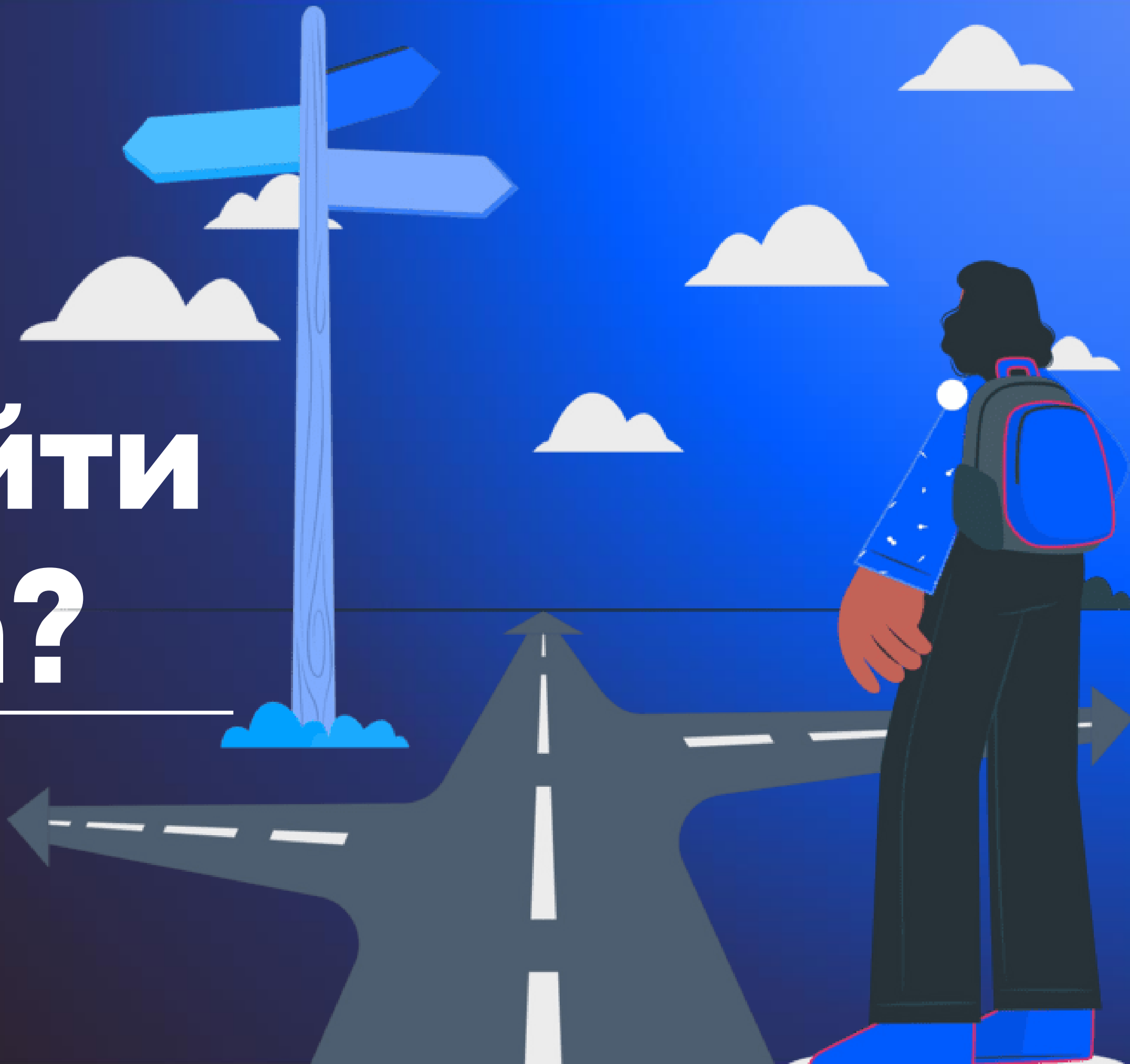
Санкт-Петербург _____ 5%

Регионы _____ 81%

87%

пользователей с доходом
«средний» и «выше среднего»

Как выйти на Ozon?



1

Зарегистрируйтесь на Ozon

2

Загрузите информацию о компании

3

Примите договор оферты

4

Добавьте товары и пройдите модерацию

5

Выберите схему работы

Первые продажи

Сравним схемы работы

	FBO	FBS	realFBS (стандарт и экспресс)
Электронная витрина	OZON	OZON	OZON
Доставка заказа покупателю	OZON	OZON	Продавец
Хранение товаров	OZON	Продавец	Продавец
Ассортимент товаров	Продавец	Продавец	Продавец

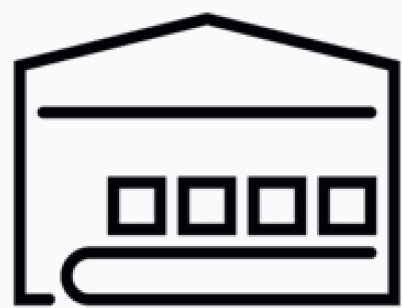
FBO (Fulfillment by Ozon)

Склад и доставка Ozon

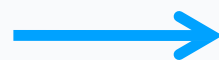


FBS (Fulfillment by Seller)

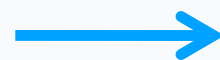
Склад — ваш, доставка — Ozon



Продавец хранит
товар на своем
складе



Продавец собирает
и упаковывает заказ



Продавец передает заказ
курьеру Ozon или в пункт
приема



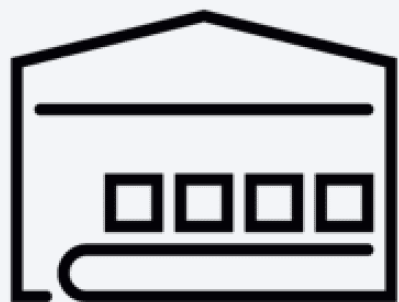
Мы доставляем
заказ покупателю

Вы храните товары на своем складе. Когда приходит заказ, вы сами его собираете и упаковываете по правилам площадки. Вы передаете заказ в доставку Ozon — можете привезти посылки в пункт приема или за ними приедет курьер Ozon

**Доставка
осуществляется
службой логистики Ozon**

realFBS (Standard)

Склад и доставка — ваши



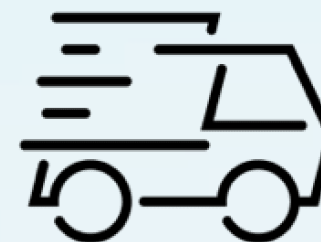
Продавец хранит
товар на своем
складе



Продавец собирает
и упаковывает заказ



Продавец передает заказ
сторонней курьерской
службе



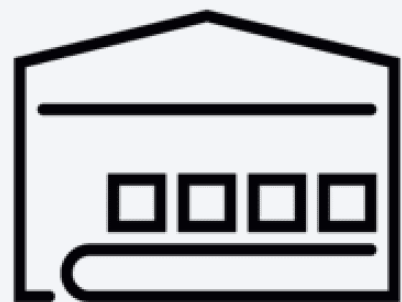
Сторонняя курьерская
служба доставляет
заказ покупателю

Вы храните товары на своем складе. Когда приходит заказ, вы сами его собираете и упаковываете. Вы самостоятельно выбираете курьерскую службу и передаете ей заказ.

**Выбранная вами
сторонняя курьерская
служба доставляет
заказ покупателю**

realFBS (Express)

Склад и экспресс-доставка — ваши



Продавец хранит
товар на своем
складе



Продавец собирает
и упаковывает заказ



Продавец передает
заказ курьеру



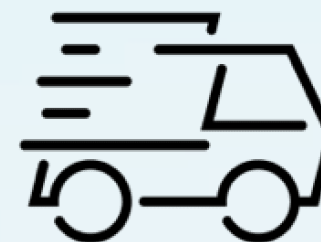
Ozon компенсирует 199 руб.
за доставку каждого заказа



Заказ должен быть
собран в течение 1ч



15 мин на поиск курьера
и передачу заказа



Курьер продавца
или сторонняя курьерская
служба доставляет заказ
покупателю

Вы храните товары на своем складе. Когда приходит заказ, вы сами его собираете и упаковываете. Вы самостоятельно выбираете курьерскую службу и передаете ей заказ.

**Выбранная вами
сторонняя курьерская
служба доставляет
заказ покупателю**

Как оформлять карточку товара



Контент влияет на рост конверсии

+20%

Правильно заполненные
характеристики

+1,5%

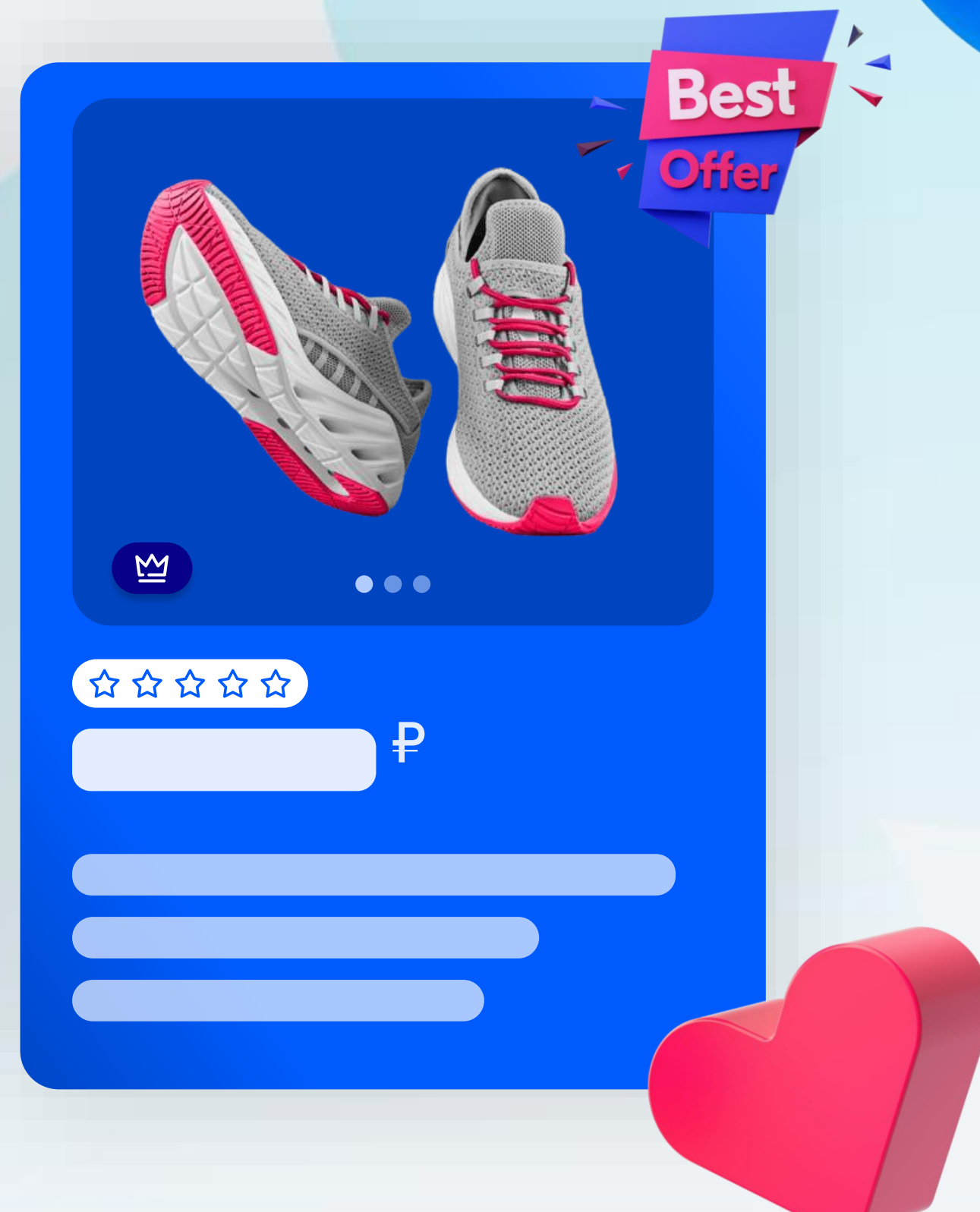
Rich-content

+20%

Видео

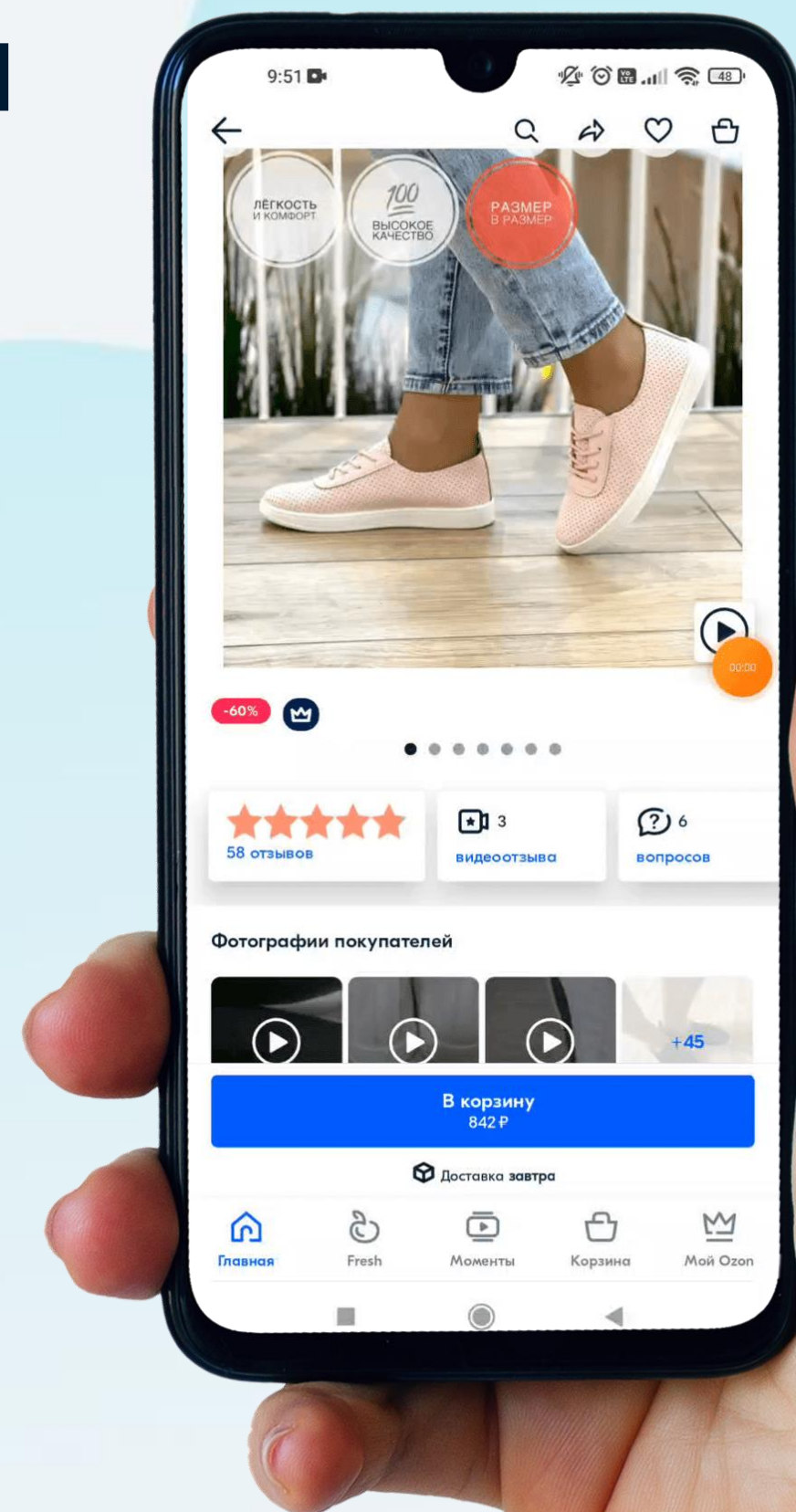
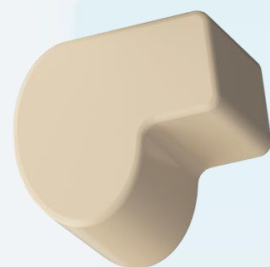
**качественное фото —
до +30% к конверсии**

- крупное главное фото
- главное фото отражает то, что получит покупатель
- хорошее разрешение от 700 до 1600 пикселей по большей стороне (без учета белых полей)
- белый фон и отсутствие надписей
- много дополнительных фото



2. Добавление видеоконтента увеличивает конверсию в покупку до 20%

- ролик на Youtube
- официальный канал бренда/производителя
- роликов может быть несколько



3. Правильный тип товара — +50% выдачи в поиске

Формула названия: Тип + Бренд + Серия + Ключевая особенность
+ Вес или Объем или Количество в упаковке или Цвет



Описательный тип товара - один из важнейших атрибутов описания, он определяет, в какой категории на сайте будет лежать товар и как высоко он будет в поисковой выдаче

Как устроена экономика?



Из чего складывается **ДОХОД**



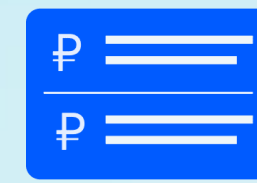
Цена
товара



Комиссия
за продажу

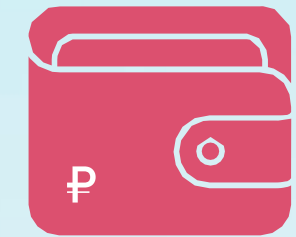


Стоимость
доставки



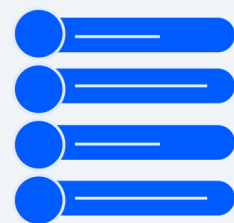
Стоимость
доп. услуг

=



Доход
продавца

Что влияет:



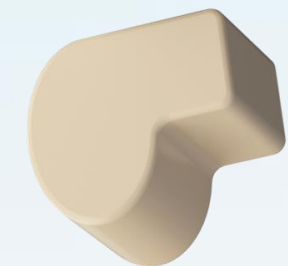
Категория



Объём и вес
товара



Схема
работы

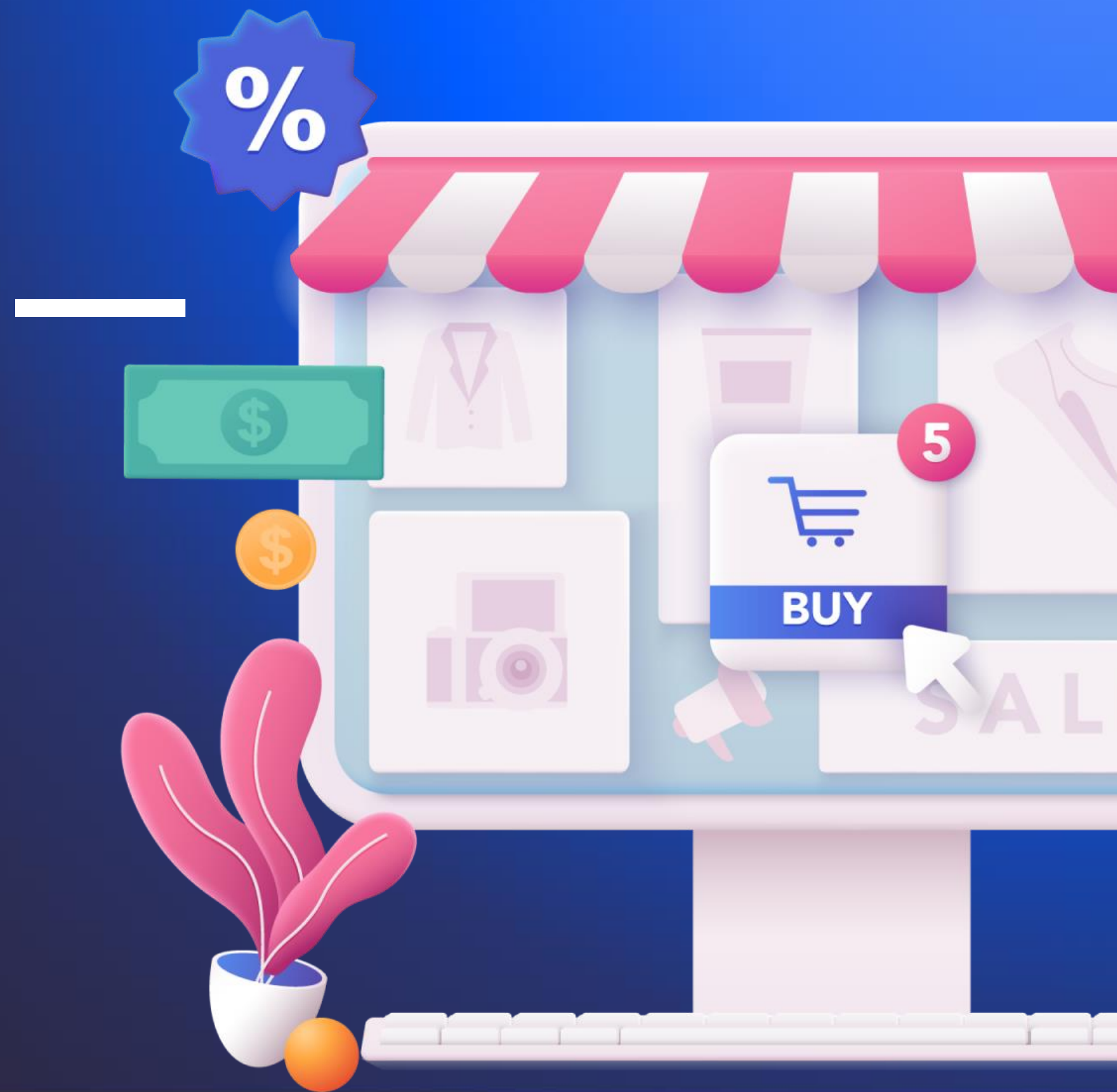


Помощь на старте

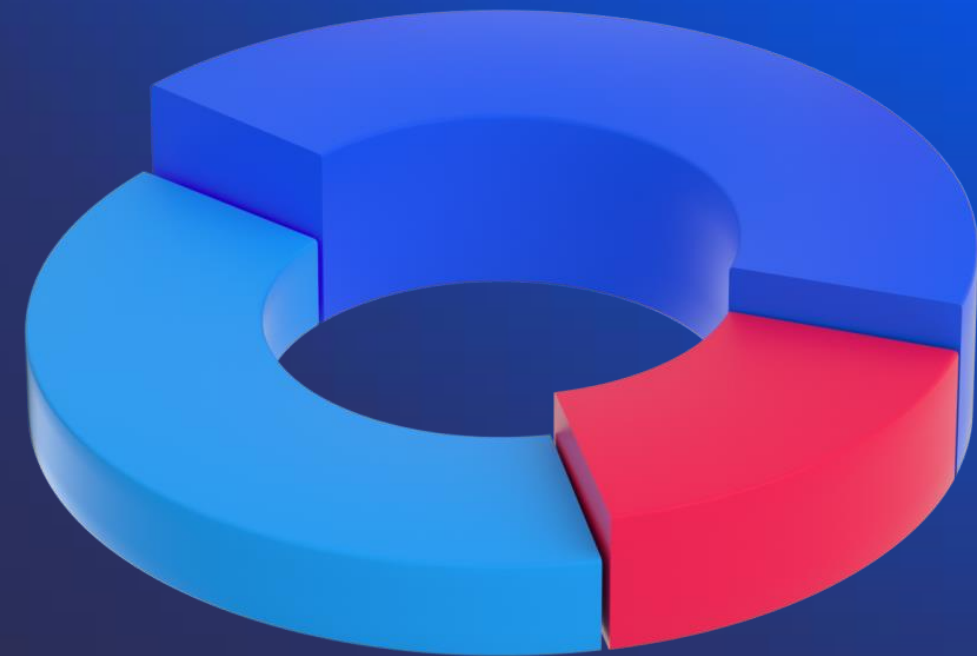
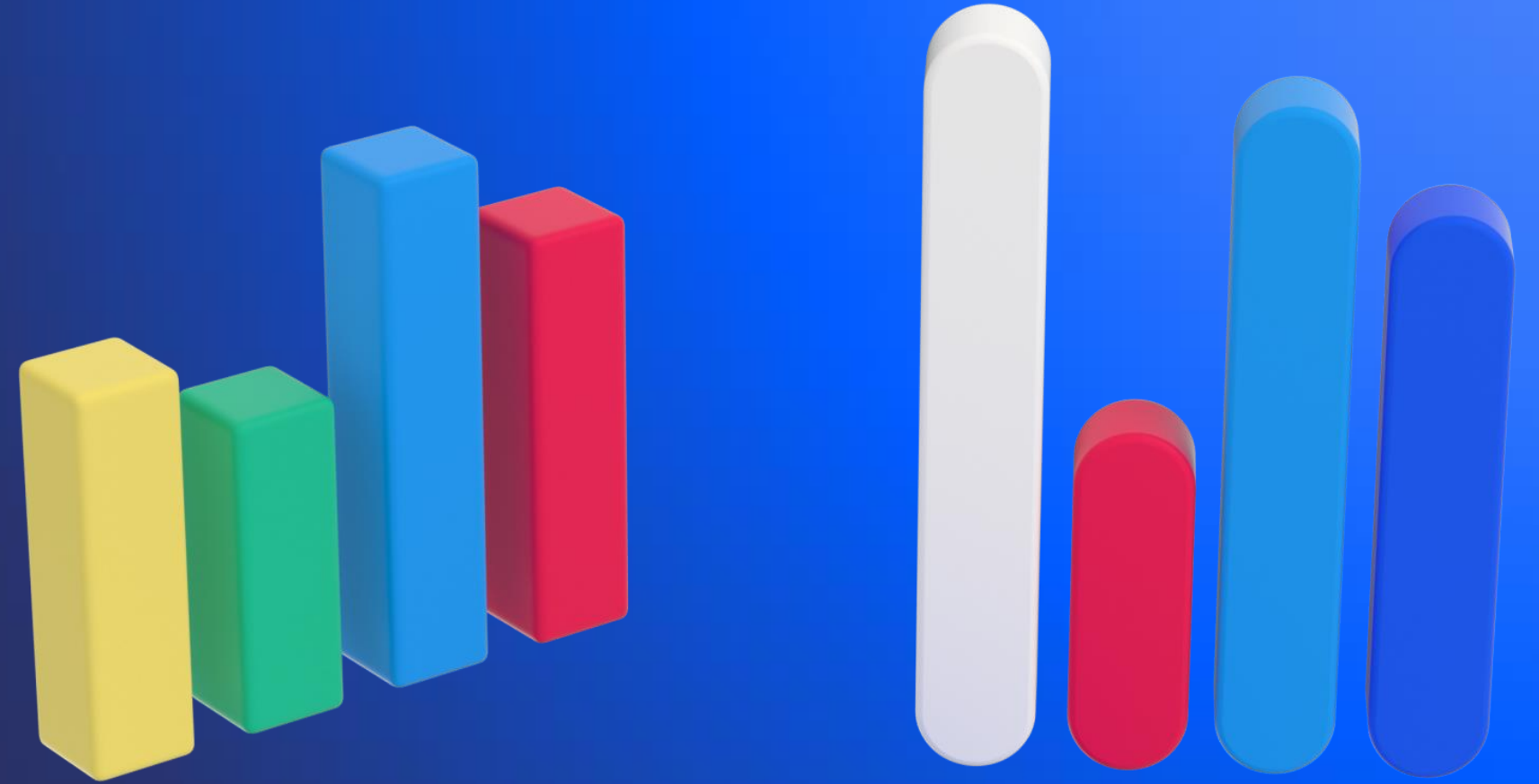


**Первый месяц
размещения на
складе (FBO) —
БЕСПЛАТНО**

Что дальше?
Развитие
бизнеса!



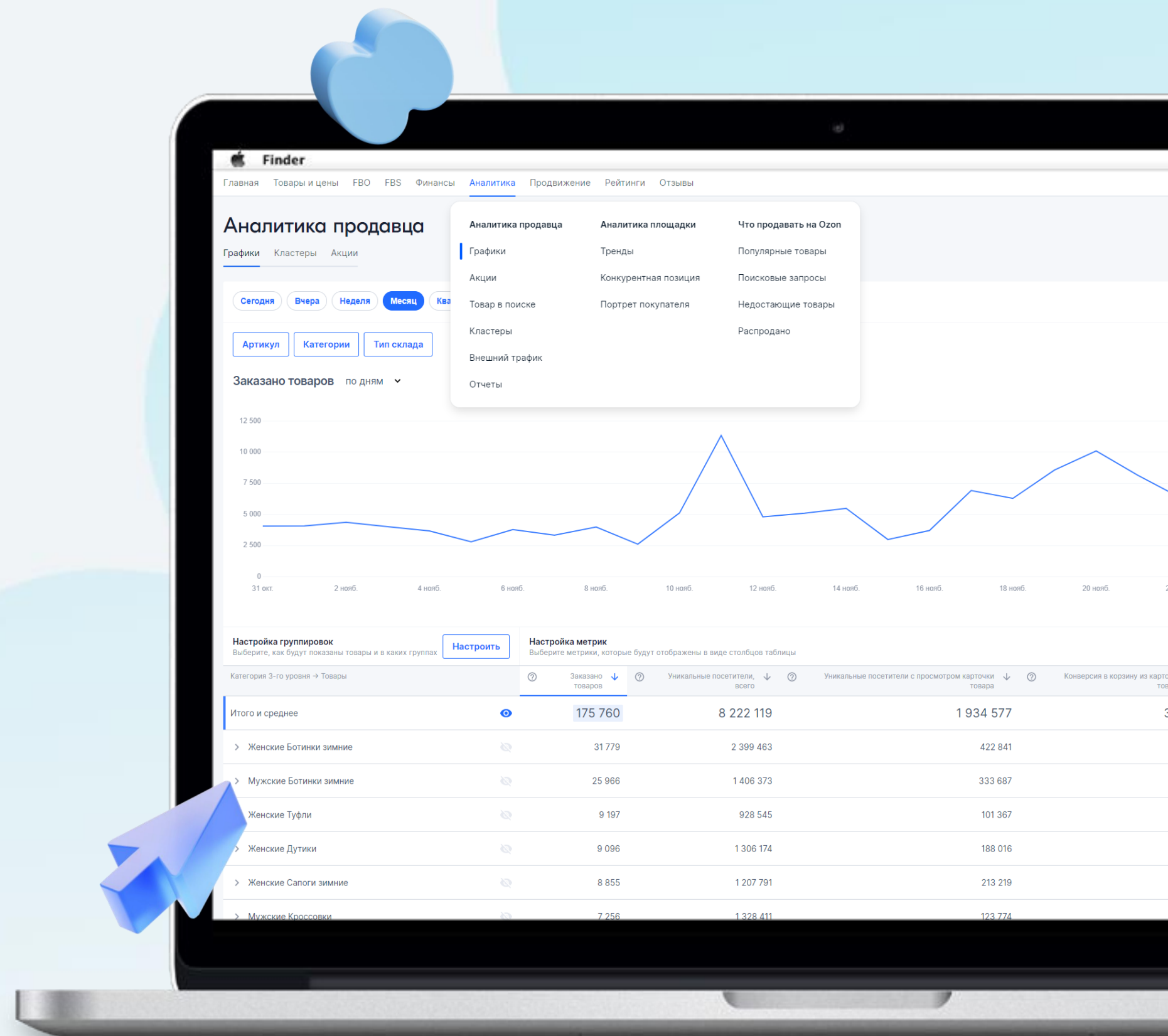
Аналитика



Полный доступ к аналитике — в вашем ЛК

Используйте аналитику площадки для наращивания продаж

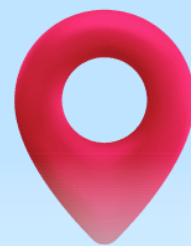
- Какие товары популярнее всего на площадке
- Каких позиций не хватает
- В какие города чаще всего едут ваши товары
- Какие закончившиеся позиции больше всего ждут
- Индивидуальные прогнозы продаж по регионам
- Портрет и сегменты покупателей
- И многое другое...



Инвестируем в рекламу вашего товара



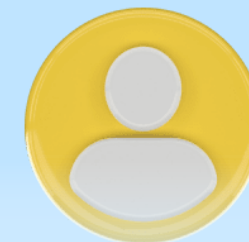
**Реклама
на ТВ**



**Наружная
реклама**



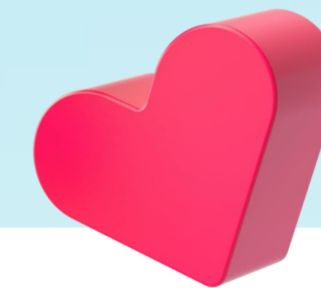
**Реклама
интернете**



**Рекламные
интеграции
с блогерами**



За счёт чего можно расти?



Ассортимент

Постоянное расширение приводит к росту продаж

Быстрая доставка

Отгрузка на региональные склады

Продажи в регионах

- **Размещение товаров на региональных складах**
Распределяйте товар по регионам, если работаете по FBO, чтобы уменьшить сроки доставки до покупателя. Если у вас несколько складов по России — настраивайте каждый из них по FBS/realFBS

Пополнение остатков

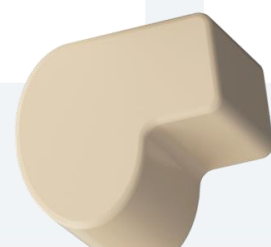
- **Своевременный мониторинг стоков Регулярно**
обновляйте остатки по FBS/realFBS и делайте поставки по FBO, чтобы товар всегда был в наличии, продавался и не терял популярность

Хорошие цены

- **Поддержание актуальной рыночной цены Держите**
цену на уровне рыночной, а если позволяет экономика — давайте скидку

Рекламные инструменты

- **Баллы, продвижение в поиске**
Используйте бустинги: подключайтесь к Premium-программе активируйте «Продвижение в поиске», участвуйте в больших распродажах



Используйте инструменты продвижения

1. Витрина магазина

Персональная страница магазина для мобильного приложения и сайта

2. Акции на Ozon

Участие в акциях бесплатное, но все скидки идут за счёт продавца

3. Трафареты

Инструмент автонастройки рекламы в поиске, категориях и карточках товара

4. Продвижение в поиске

Увеличивает органический трафик

5. Отзывы за баллы

Увеличивают конверсию в заказ и повышают товар в поиске

7. Заявки на скидку

Покупатель может попросить снизить цену на желаемые позиции

** Инструменты расположены в порядке логики использования: сначала настроить простые и обязательные, потом переходить к активным и более эффективным*



Финансовые сервисы для увеличения продаж



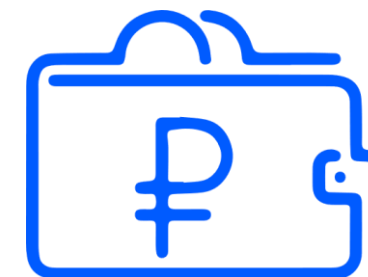
Гибкие выплаты

Чтобы избежать кассовых разрывов



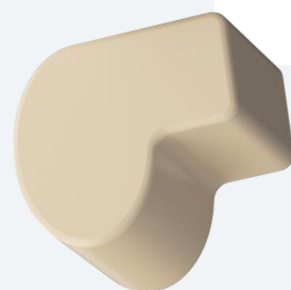
Рассрочка

Для роста среднего чека



Ozon Invest

Деньги на развитие
вашего бизнеса



Обучаем с экспертами Ozon в Seller University

Что разбираем на курсах:

- Старт продаж
- Схемы работы
- Продвижение товаров
- Финансы



Бесплатно



Форматы: видео, статьи,
инструкции



Авторы —
эксперты Ozon



Тесты
для самопроверки



Начать обучение

Узнайте больше об Ozon и задайте свой вопрос в прямом эфире

Что разбираем на вебинарах:

- Изменения процессов
- Новые продукты
- Самые горячие темы



Бесплатно



Форматы: лекции, сессии вопросов и ответов, практикумы

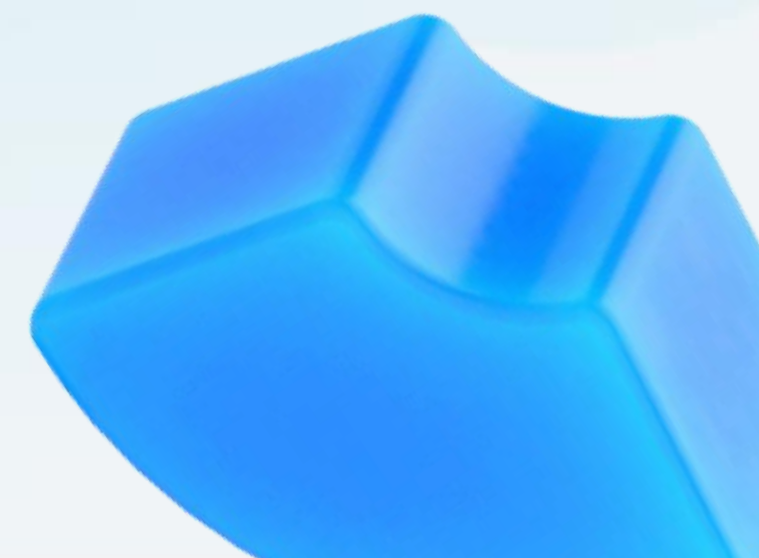
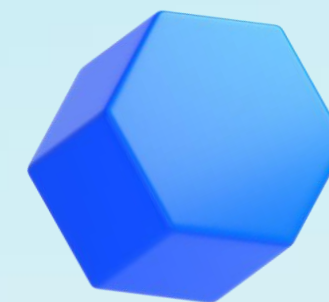


Авторы —
эксперты Ozon



Мероприятия Ozon

Начни продавать на Ozon и получи бонус на продвижение!



Вопросы

