

OZON | Процесс от момента регистрации и выхода продавца на маркетплейс до первой продажи по схеме DBS



OZON | Основные отличия схемы DBS от схем FBO и FBS

Основные этапы реализации товаров в схеме DBS происходят на стороне продавца (хранение, сборка, упаковка и доставка заказов, обработка возвратов) – маркетплейс предоставляет только витрину, в схеме FBO все функции выполняет маркетплейс, продавцу нужно только отгрузить товар на склад маркетплейса, в схеме FBS (промежуточная схема) - склад, сборка, упаковка продавца, логистика - маркетплейса

В схеме DBS, с одной стороны, не нужно:

- упаковывать и маркировать товар по требованиям склада маркетплейса;
- замораживать сток и увеличивать остатки товаров, особенно, если продавец работает с несколькими маркетплейсами.

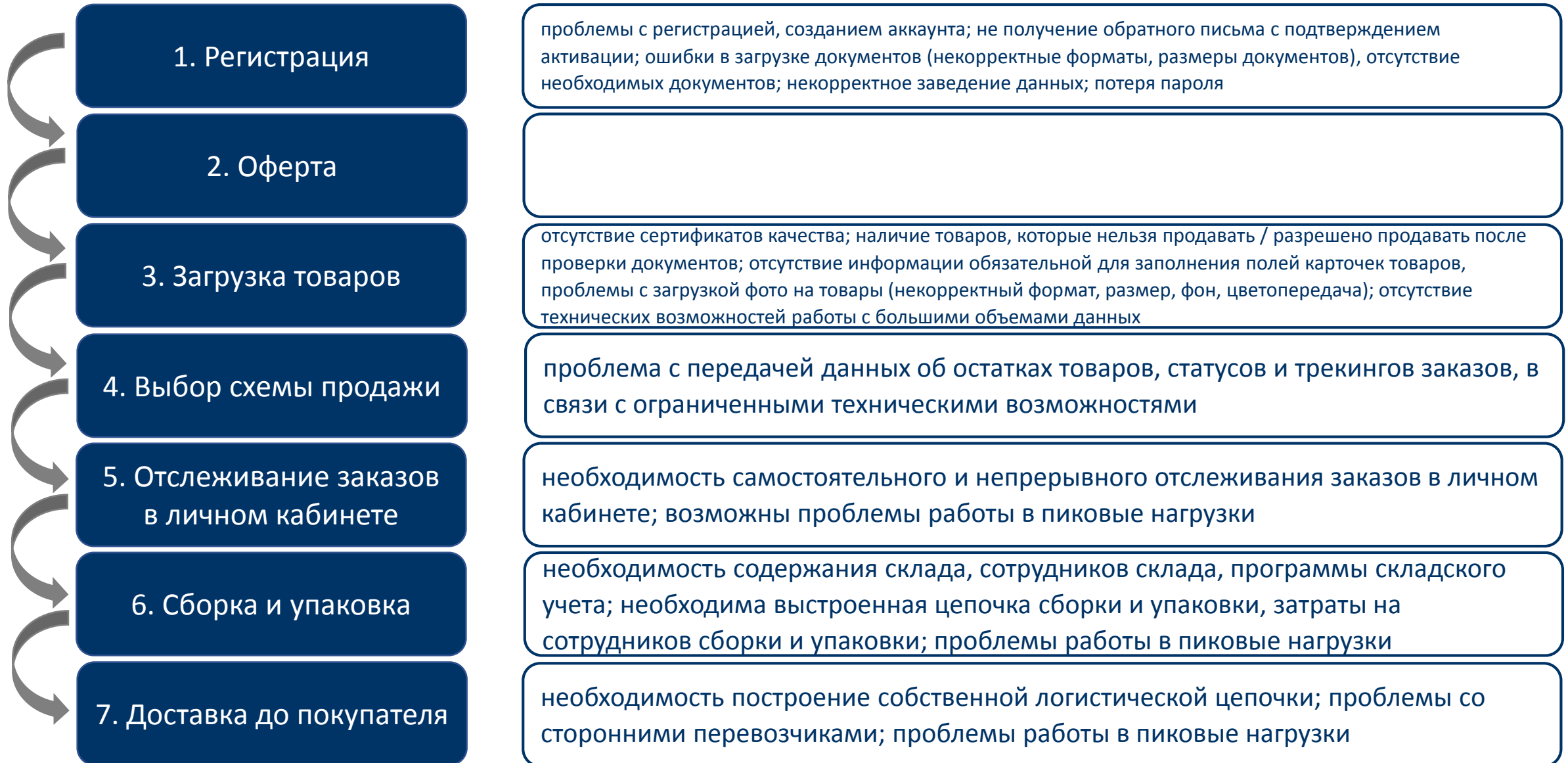
С другой стороны, нужно:

- следить за заказами, скоростью их обработки и доставки (за срыв сроков предусмотрены штрафы);
- предоставлять данные по остаткам, статусам и трекингам заказов маркетплейсу.

Схема DBS подходит тем, у кого:

- свой склад, есть свои каналы сбыта, а маркетплейс – это дополнительный канал;
- существует потребность полностью контролировать логистику, включая скорость и качество доставки, обработки возвратов;
- есть требования к товарам – скоропортящиеся, дорогостоящие и хрупкие товары, товары со специальными условиями хранения, крупногабаритные;
- если оборачиваемость товаров средняя или низкая.

OZON | Основные сложности этапов с момента регистрации до первой продажи по схеме DBS



OZON | Метрики, отражающие ключевые отличия в процессах работы по DBS от схем FBO и FBS

Метрики	DBS	FBO	FBS
доход от реализации	совокупный объем доставленных заказов за вычетом стоимости возвратов		
расходы на реализацию	<div>1. стоимость содержания склада, затраты на сотрудников склада, сборщиков и упаковщиков, содержание складской программы</div> <div>2. затраты на логистику</div> <div>3. затраты на операционные процессы – отслеживание заказов, передачу данных об остатках, статусах и трекеров заказов</div> <div>4. комиссия за витрину</div>	<div>1. комиссия за складские операции</div> <div>2. комиссия за логистику</div> <div>3. комиссия за витрину</div>	<div>1. стоимость содержания склада, сотрудников склада, сборщиков и упаковщиков, складской программы</div> <div>2. комиссия за логистику</div> <div>3. затраты на операционные процессы – отслеживание заказов, передачу данных об остатках, статусах и трекеров заказов</div> <div>4. комиссия за витрину</div>
доля возвратов	доля возвратов в совокупном денежном объеме доставленных товаров		
коэффициент оборачиваемости	совокупный объем доставленных заказов к средним остаткам товаров на складах за период		
скорость доставки	время от даты заказа до момента вручения покупателю, включает время сборки - упаковки, время доставки продавцом	время от даты заказа до момента вручения покупателю маркетплейсом	время от даты заказа до момента вручения покупателю, включает время сборки - упаковки у продавца, время доставки у маркетплейса
доставка в срок	доля заказов, доставленных в обещанный срок или раньше, от всех доставленных заказов		

OZON | Нормативные значения по метрикам, обоснование релевантности и реалистичности этих KPI для работы по схеме DBS

Метрики	Нормативные значения (KPI), обоснование релевантности и реалистичности для схемы DBS
доход от реализации	<ul style="list-style-type: none">■ чем выше, тем лучше■ доход должен быть больше расходов на реализацию, меньше - допускается на этапе выхода на рынок, сегмент рынка
расходы на реализацию	<ul style="list-style-type: none">■ совокупный объем расходов на реализацию должен быть меньше совокупного объема комиссий по схемам FBO и FBS, исключением могут быть случаи, когда:<ul style="list-style-type: none">✓ это дополнительный канал✓ оборачиваемость в схеме выше, чем в схемах FBO и FBS✓ есть специфические товары, доставляемые только по данной схеме
доля возвратов	<ul style="list-style-type: none">■ нужно стремиться к минимальной доле возвратов
коэффициент оборачиваемости	<ul style="list-style-type: none">■ должен быть выше, чем по другим схемам FBO и FBS (касается товаров, которые могут быть реализованы по всем схемам)
скорость доставки	<ul style="list-style-type: none">■ критическая метрика для покупателей - сроки должны быть короче, чем по другим схемам (касается товаров, которые могут быть реализованы по всем схемам)
доставка в срок	<ul style="list-style-type: none">■ критическая метрика для покупателей - доля доставленных в срок товаров должна быть больше, чем по другим схемам FBO и FBS