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

1. Регистрация

создание OZON ID и аккаунта - выбор статуса продавца (продавец товаров, услуг, представитель бренда) — внесение информации о компании, загрузка документов — проверка данных

2. Оферта

получение и принятие оферты

3. Загрузка товаров

загрузка сертификатов качества — загрузка товаров в витрину разными способами в зависимости от размера ассортимента и технических возможностей продавца — модерация товара

4. Выбор схемы продажи

добавление склада по схеме DBS - настройка методов доставки — настройка способов возвратов - передача данных об остатках товаров на складах продавца

5. Отслеживание заказов в личном кабинете

самостоятельное отслеживание заказов в личном кабинете с предоставлением данных о статусах и трекингах заказов маркетплейсу

6. Сборка и упаковка

самостоятельная сборка и упаковка. Сроки сборки: не более 24 часов

7. Доставка до покупателя

самостоятельная доставка или доставка сторонней службой либо до пункта выдачи, либо до клиента

### 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

1. Регистрация

2. Оферта

3. Загрузка товаров

4. Выбор схемы продажи

5. Отслеживание заказов в личном кабинете

6. Сборка и упаковка

7. Доставка до покупателя

проблемы с регистрацией, созданием аккаунта; не получение обратного письма с подтверждением активации; ошибки в загрузке документов (некорректные форматы, размеры документов), отсутствие необходимых документов; некорректное заведение данных; потеря пароля

отсутствие сертификатов качества; наличие товаров, которые нельзя продавать / разрешено продавать после проверки документов; отсутствие информации обязательной для заполнения полей карточек товаров, проблемы с загрузкой фото на товары (некорректный формат, размер, фон, цветопередача); отсутствие технических возможностей работы с большими объемами данных

проблема с передачей данных об остатках товаров, статусов и трекингов заказов, в связи с ограниченными техническими возможностями

необходимость самостоятельного и непрерывного отслеживания заказов в личном кабинете; возможны проблемы работы в пиковые нагрузки

необходимость содержания склада, сотрудников склада, программы складского учета; необходима выстроенная цепочка сборки и упаковки, затраты на сотрудников сборки и упаковки; проблемы работы в пиковые нагрузки

необходимость построение собственной логистической цепочки; проблемы со сторонними перевозчиками; проблемы работы в пиковые нагрузки

### 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	<ol> <li>стоимость содержания склада, затраты на сотрудников склада, сборщиков и упаковщиков, содержание складской программы</li> <li>затраты на логистику</li> <li>затраты на операционные процессы – отслеживание заказов, передачу данных об остатках, статусах и трекеров заказов</li> <li>комиссия за витрину</li> </ol>	<ol> <li>комиссия за складские операции</li> <li>комиссия за логистику</li> <li>комиссия за витрину</li> </ol>	<ol> <li>стоимость содержания склада, сотрудников склада, сборщиков и упаковщиков, складской программы</li> <li>комиссия за логистику</li> <li>затраты на операционные процессы – отслеживание заказов, передачу данных об остатках, статусах и трекеров заказов</li> <li>комиссия за витрину</li> </ol>
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, доставленн	ных в обещанный срок или раньше, от все	х доставленных заказов

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

Метрики	Нормативные значения (KPI), обоснование релевантности и реалистичности для схемы DBS		
доход от реализации	<ul> <li>чем выше, тем лучше</li> <li>доход должен быть больше расходов на реализацию, меньше - допускается на этапе выхода на рынок, сегмент рынка</li> </ul>		
расходы на реализацию	<ul> <li>совокупный объем расходов на реализацию должен быть меньше совокупного объема комиссий по схемам FBO и FBS, исключением могут быть случаи, когда:</li> <li>✓ это дополнительный канал</li> <li>✓ оборачиваемость в схеме выше, чем в схемах FBO и FBS</li> <li>✓ есть специфические товары, доставляемые только по данной схеме</li> </ul>		
доля возвратов	• нужно стремиться к минимальной доле возвратов		
коэффициент оборачиваемости	<ul> <li>должен быть выше, чем по другим схемам FBO и FBS (касается товаров, которые могут быть реализованы по всем схемам)</li> </ul>		
скорость доставки	<ul> <li>критическая метрика для покупателей - сроки должны быть короче, чем по другим схемам (касается товаров, которые могут быть реализованы по всем схемам)</li> </ul>		
доставка в срок	<ul> <li>критическая метрика для покупателей - доля доставленных в срок товаров должна быть больше, чем по другим схемам FBO и FBS</li> </ul>		