Как происходит продажа на маркетплейсе?

Цель урока

Понять, по какому механизму работают маркетплейсы и как осуществляется цикл продажи между покупателем, маркетплейсом и продавцом.

Участники процесса

- Маркетплейс (платформа, площадка)
- Продавец (партнёр/селлер/мерчант)
- ✓ Покупатель (клиент)

Продавец — кто он?

- Малоизвестный бренд
- Посредник между МП и производителем
- ✓ Бренд, который масштабируется на МП

Покупатель — кто он?

B2C (business to customer)

продажа товаров и услуг от бизнеса физическому лицу

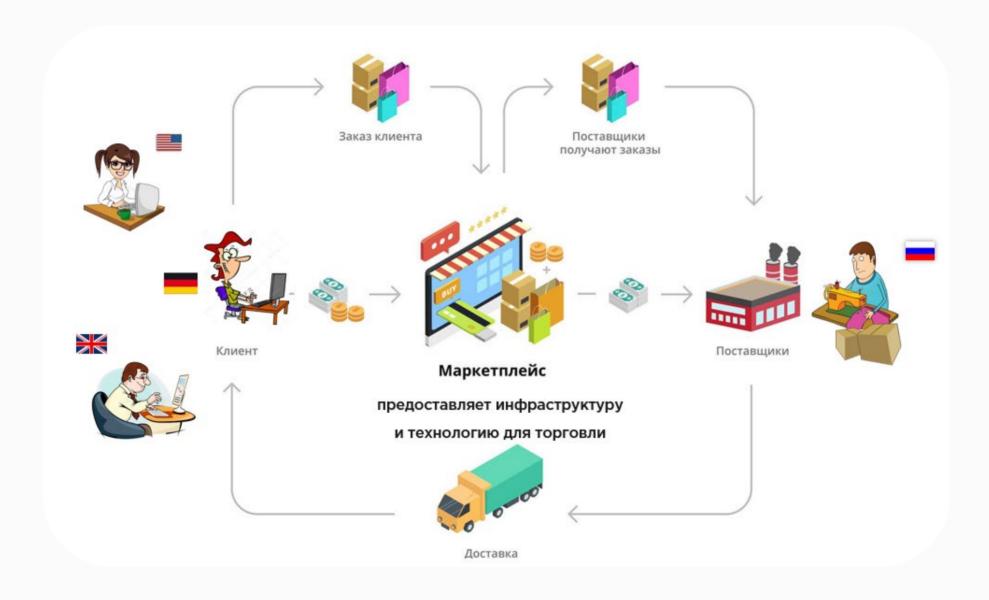
B2B (business to business)

продажа товаров и услуг от бизнеса бизнесу

Не ограничивать свой бизнес

 \longrightarrow Русскоязычными \longrightarrow Категорией В2С покупателями

Цикл продажи



Системы доставки

- FBM (Fulfillment By Marketplace)
- FBM (Fulfillment By Merchant)

Типы комиссий на маркетплейсах

- Продажа товара
- Размещение товаров
- Доставка/возврат товара + хранение
- Подписка

Комиссия за продажу товара

Размер зависит от индивидуальных условий маркетплейса и категории товара: от 1 до 50-60 %

Комиссия: доставка + хранение

- Зависит от индивидуальных условий маркетплейса
- У Чаще всего определяется объёмным весом товара и содержит несколько составляющих (сборка заказа, магистраль, последняя миля, возврат)

Комиссия за размещение

Незначительная сумма за публикацию товарных позиций.

Характерна для иностранных маркетплейсов: оплата за 1 товар на определённый период времени (1 месяц / 4 месяца).

Подписка

Оплата постоянной суммы за доступ к маркетплейсу

Пример:

клубная карта на 1 месяц на Livemaster.ru

Выводы урока

- Маркетплейс предоставляет инфраструктуру и технологию для торговли, объединяющей покупателя и продавца. При этом покупатель и продавец могут находиться в разных странах
- В зависимости от конкретного маркетплейса могут использоваться различные системы доставки и способы взаиморасчётов