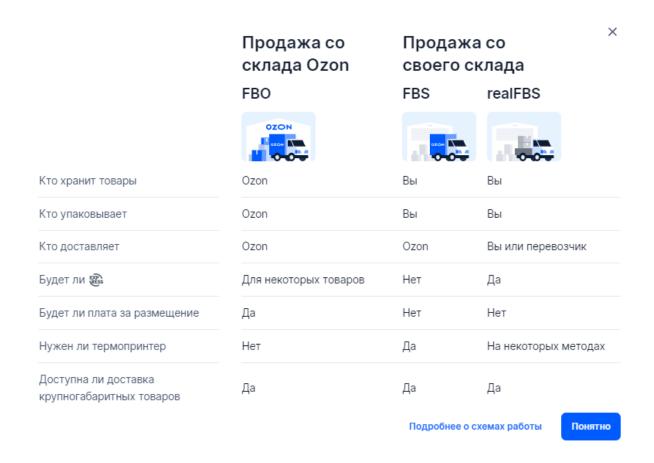
## Как выбрать модель работы на маркетплейсе Ozon

Как вы уже знаете, маркетплейс Ozon работает по двум основным моделям — FBO (Fulfilled by Ozon) и FBS (Fulfilled by Seller). Третий вариант — realFBS. Кратко вспомним механику работы каждой модели:

- **FBO** вы упаковываете партию своей продукции и отгружаете на один из распределительных центров Ozon для хранения на складе маркетплейса. Всю дальнейшую работу по упаковке и отгрузке конечному клиенту берёт на себя сам Ozon.
- **FBS** вы храните товар на своём складе и при получении заказа упаковываете продукцию и передаете её службе доставки Ozon, которая доставит товар клиенту.
- **RealFBS** как и при обычном FBS, вы храните товар на своём складе и занимаетесь его упаковкой, однако при поступлении заказа вы самостоятельно доставляете заказ клиенту, не прибегая к услугам Ozon.

Различия систем показаны на схеме от Ozon:



Однако встаёт вопрос: как выбрать модель начинающему сейлеру? Ответ на него зависит от множества факторов, начиная от габаритов продаваемого товара и заканчивая вашими собственными возможностями, как в плане финансов, так и в плане персонала.

В целом рекомендуем принимать решение о выборе модели после расчёта юнит-экономики. Что это такое и как её рассчитывать, вы узнаете в модуле «Ценообразование на маркетплейсах». А в этом материале познакомимся со SWOT-анализом, который предполагает разделение факторов внутренней и внешней среды на четыре категории: силы (Strengths), слабости (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats).



https://resize-web.ru/blog/swot-analiz-primery-konkretnyh-kompanii-s-vyvodami/

Разберём, на какие вопросы предстоит ответить сейлеру при проведении SWOT-анализа, если он собирается торговать по модели FBS, наиболее популярной у начинающих продавцов.

Возьмите лист бумаги или работайте в электронных ресурсах и разделите пространство на четыре прямоугольника. В каждом из них вы будете отвечать на вопросы для выделения всех факторов анализа: силы, слабостей, возможностей и угроз.

S — сила:

- В чём ваша сильная сторона на данный момент?
- Есть ли у вас склад, где вы храните продукцию?
- Есть ли необходимое оборудование, квалифицированные сборщики, упаковщики?
- Можете ли вы оперативно обрабатывать поступающие заявки от клиентов и быстро отгружать на пункт приёма поставок по модели FBS максимум за 24 часа?

## W — слабость:

Если вы ответили на какие-то вопросы из блока S отрицательно, они автоматически переходят в ваши слабости.

## О — возможности:

- Выгодно ли в целом вам работать по модели FBS? Для ответа на этот вопрос нужно просчитать юнит-экономику или воспользоваться калькулятором, чтобы рассчитать рентабельность.
- Для сравнения рассчитайте рентабельность для остальных моделей тоже.

## Т — риски:

Какие риски вы видите в работе по модели FBS? А какие — в работе по модели FBO?

Сложив получившиеся ответы в единую картину, вы получите однозначный ответ, но советуем не спешить с выводами, так как никто не запрещает работать по моделям FBO и FBS одновременно. То есть часть ассортимента вы можете отгружать на склад Ozon, а часть — со своего склада.

Чтобы определить, какой ассортимент стоит отправить на ответственное хранение маркетплейсу, а какой оставить у себя, вам пригодится уже освоенная методика SWOT-анализа.

Если вы не можете точно ответить на все вопросы анализа, не переживайте. Для начала изучите материалы по процессам работы по модели <u>FBS</u> и <u>FBO</u>, чтобы лучше оценить возможности и риски каждой из них.