

Введение

Как вы знаете, в процессе продажи участвуют маркетплейс, продавец и покупатель. Маркетплейс предоставляет инфраструктуру и технологию для торговли, позволяя продавцам выбирать схему взаимодействия. Рассмотрим схемы работы на площадках, чтобы узнать:

- что такое FBO и как он работает;
- что такое FBS и как он устроен;
- что такое модель DBS и чем она отличается от FBS;
- кому подойдёт продажа со склада продавца, а кому — со склада маркетплейса.

Поехали!

Схемы работы на маркетплейсах

Фулфилмент (от англ. fulfillment — выполнение) — набор действий по хранению товара, сборке заказа и его доставке от продавца к покупателю. На маркетплейсах фулфилмент существует в двух видах: FBO и FBS. Схем может быть больше, но все они — вариации FBO или FBS. Товары отправляют или со склада маркетплейса, или со склада продавца.

FBO (Fulfillment by Operator, доставка со склада маркетплейса) — модель, при которой продавец упаковывает, маркирует и отвозит партию товара на склад маркетплейса. Сотрудники маркетплейса собирают и доставляют заказы покупателям.

FBS (Fulfillment by Seller, доставка со склада продавца) — формат работы, при котором продавец хранит товар на собственном складе. Продавец упаковывает, маркирует и отгружает товары на склад маркетплейса под каждый заказ отдельно.

В способе продажи различий нет, в обоих случаях товар продаётся через витрину маркетплейса. Один из параметров при выборе схемы — оборачиваемость товара. Оборачиваемость — это срок, за который вы продаете среднюю партию. Например, если партия вашего товара состоит из 100 штук, а продаете вы по 5 в день, то ваша оборачиваемость — 20 дней.

Схема FBO: как устроена доставка со склада маркетплейса

Продавать со склада маркетплейса удобно. Можно работать почти по всей стране и даже отгружать за рубеж. Не нужно ежедневно заниматься сборкой и отгрузкой товара под поступившие заказы. Продавцу нужно только маркировать и упаковать товар в соответствии с требованиями маркетплейса, а также отвезти партию на его склад. У площадок есть требования к маркировке, упаковке, расположению коробов на палете и, например, к автомобилям, сдающим поставку.

Преимущества FBO:

- Срок доставки. Как правило, до конечного клиента товар доходит быстрее, чем при FBS. Это важно: клиент обращает внимание на дату доставки, когда решает, у какого продавца купить товар.
- Возможность хранить товары на региональных складах. Это позволяет размещать продукцию на витринах маркетплейсов по всей России.
- Экономия на хранении. Вы не используете собственное помещение, а отправляете большую поставку на склад маркетплейса. Это позволяет сохранить время и деньги на организационные и арендные расходы. Единственное, что понадобится, — перевалочный пункт для сортировки и маркировки товаров.
- Работа с возвратами. Маркетплейс обрабатывает возвраты самостоятельно. В схеме FBS это приходится делать продавцу.

Недостатки FBO:

- Размер комиссии. В большинстве случаев комиссия выше, чем при модели FBS.
- Платная приёмка FBO-поставок на некоторых маркетплейсах.
- Долгая приёмка партий на склад, может достигать десяти дней, а в высокий сезон и больше.
- «Заморозка» денег в товаре. Если оборачиваемость будет низкой, у вас может появиться желание забрать товар. Маркетплейсы дают такую возможность, но условия не обрадуют. Это сложно, долго и очень дорого.
- Риск потерять товарный вид продукции. Возвраты обрабатывает маркетплейс. Если у вас хрупкая упаковка, вещи могут сломаться или разбиться. А если покупатель откажется от товара после вскрытия, фирменная упаковка может потеряться. Её заменят на обычную упаковку маркетплейса. Некритично, но неприятно, если вы вкладываетесь в брендинг.

Схема FBS: как устроена продажа со склада продавца

Часть продавцов выбирает вариант продажи с собственного склада — FBS. Складом может быть помещение продавца или, например, помещение фулфилмент-операторов. Фулфилмент-операторы — это компании, которые предлагают услуги хранения товаров на платной основе.

Схема FBS работает так: продавец хранит товары на своём складе, при поступлении заказа ему в личный кабинет приходит уведомление. Далее продавец упаковывает, маркирует и отгружает заказ на склад маркетплейса. Товар до покупателя также доставляет маркетплейс.

Мы рекомендуем использовать именно эту схему, если вы только тестируете товар и не знаете, насколько хорошо пойдут продажи. Можно отгружать товар под каждый заказ и начать продавать его сразу на нескольких площадках. Это поможет сэкономить деньги на первую закупку и позволит протестировать разные товарные ниши. В случае неудачи не будет проблем с вывозом остатка со складов маркетплейсов. Лишних расходов на хранение товара тоже не будет.

Преимущества FBS:

- Размер комиссии. В большинстве случаев комиссия за продажу ниже, чем при FBO.
- Один склад для работы со всеми маркетплейсами. Вам не нужно увеличивать инвестиции, чтобы представить товар на всех маркетплейсах сразу. Сток единый: товар физически хранится на одном складе, но виртуально продаётся на нескольких площадках.
- Возможность протестировать продукт. Вы сразу видите, какой товар на каких маркетплейсах продаётся лучше.
- Обработка возвратов. Возвраты поступают к вам — можно проверить товар, вернуть ему надлежащий вид, подготовить для следующего покупателя.

Недостатки FBS:

- Организация склада. На вас лягут все денежные и временные расходы по его содержанию. Если собственного склада нет и создавать его не хочется, помогут фулфилмент-провайдеры. Они предоставляют склады селлерам на платной основе.
- Затрата ресурсов на обработку возвратов. Эту работу тоже могут взять на себя фулфилмент-операторы.

- Сроки передачи заказов. У площадок строгие требования: не доставили товар на склад маркетплейса вовремя и сдвинули сроки доставки до покупателя — ждите штрафных санкций.

DBS: что это такое, как работает модель

Существует ещё одна схема работы с маркетплейсами — DBS (Delivery by Seller). Это модель, при которой маркетплейс выступает лишь в качестве витрины. В этом случае товар вообще не поступает на склад маркетплейса. Он находится на складе продавца, покупатель делает заказ, продавец его упаковывает и доставляет самостоятельно.

DBS обходится продавцу дороже, чем FBS, и подходит для крупногабаритных и дорогостоящих товаров. Схема DBS позволяет полностью контролировать процесс упаковки, доставки и возврата. Это сокращает риск потери товарного вида.

Стоит учитывать, что такая модель есть не на всех маркетплейсах. Сейчас её нет, например, на Wildberries. Названия модели на разных площадках различаются. Например, на Яндекс Маркете используют общепринятое название — DBS (Delivery by Seller), а на Ozon — RealFBS Standard и RealFBS Express.

Сравним схемы FBS и FBO. Кому какая подходит?

Выбор схемы зависит от нескольких параметров. Среди них сезонность товара, его категория и, например, скорость оборачиваемости. Если обобщить:

- Схема FBO лучше подходит для быстрооборачиваемых недорогих товаров, которые продаются в больших количествах. К таким товарам относятся, например, продовольственные или сезонные. Если вы уже протестировали площадку и точно знаете, что спрос на товар большой и продукция не задержится на складе, — этот вариант для вас.
- Схема FBS подходит предпринимателям с небольшим потоком заказов и тем, кому важен товарный вид продукции. Скажем, если вы продаёте хрупкие изделия ручной работы, вам подойдёт именно FBS.

Некоторые продавцы используют обе схемы. Можно отправить поставку на склад маркетплейса и одновременно продавать с собственного склада. Это актуально для тех, чьи товары сильно различаются по габаритам, цене или скорости оборачиваемости.

Подведём итоги

FBO — продажа со склада маркетплейса. Селлер маркирует, упаковывает товар и делает поставки на склад маркетплейса большой партией, а логистикой и складскими операциями занимается уже маркетплейс.

Схема FBO удобна для высокомаржинальных товаров, которые продаются быстро и в больших количествах. Это, например, продовольственные товары, свечи или мягкие игрушки.

FBS — продажа со склада продавца. В отличие от FBO, при такой схеме отгружается каждый отдельный заказ, а не целая партия. Продавец собирает заказы, маркирует и упаковывает их самостоятельно, а после отвозит на склад маркетплейса.

Схема FBS подходит для предпринимателей с небольшим потоком заказов: для мастеров, которые продают изделия ручной работы; для продавцов дорогих и габаритных товаров — например, смартфонов или ванн.

Ещё есть DBS — схема, при которой хранением, упаковкой и доставкой занимается продавец. На склады маркетплейсов товар не поступает вообще. Продавец отвозит заказ покупателю напрямую. DBS подходит, если товары крупногабаритные или дорогие или если продавцам — к примеру, поставщикам хрупких предметов — важно контролировать доставку до двери.

Модели фулфилмента можно сочетать. Например, если товары различаются по габаритам, цене или скорости оборачиваемости.