





# 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:

	Продажа со склада Ozon FBO	Продажа со своего склада FBS      realFBS	
			
Кто хранит товары	Ozon	Вы	Вы
Кто упаковывает	Ozon	Вы	Вы
Кто доставляет	Ozon	Ozon	Вы или перевозчик
Будет ли 	Для некоторых товаров	Нет	Да
Будет ли плата за размещение	Да	Нет	Нет
Нужен ли термопринтер	Нет	Да	На некоторых методах
Доступна ли доставка крупногабаритных товаров	Да	Да	Да

[Подробнее о схемах работы](#)[Понятно](#)

<https://seller-edu.ozon.ru/>

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-kompanij-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.

#### **O — 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.

#### **T — 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 [FBS](#) и [FBO](#), чтобы лучше оценить возможности и риски каждой из них.