

Общее представление о маркетплейсе Wildberries

Цель

Узнать основные бизнес-показатели маркетплейса, его особенности и преимущества.

Wildberries

Wildberries начал с продажи одежды, обуви и аксессуаров онлайн из европейских каталогов. В 2008–2009 годах компания начинает уже напрямую договариваться с производителями и закупать товары на собственный склад. Позднее появилась бесплатная доставка: она позволила привлечь новых продавцов и покупателей, стала мощным импульсом для роста интернет-магазина.

210 тыс.+

брендов на сайте в более чем 25
различных категориях

3,5 млн+

заказов в день

840 тыс.+

активных селлеров

225 млн+

товаров на складе

География Wildberries

Крупные склады в 52 городах страны, 568 пунктов приёма товаров и +90 тысяч пунктов самовывоза по всей России.

География Wildberries:



Россия



Беларусь



Казахстан



Киргизия



Армения



Узбекистан

Топ-3 причин, почему покупают на Wildberries

- 1 Быстрая и удобная доставка
- 2 Хорошая скидка
- 3 Широкий ассортимент

С каким товаром можно начать?

По мнению продавцов, Wildberries хорошо подходит для продажи 8 товарных категорий из 13, включая одежду и обувь, детские товары и товары для дома и дачи.

	Wildberries
Электроника и техника	25%
Одежда и обувь для взрослых	65%
Автотовары	25%
Товары для дома и дачи	53%
Товары для ремонта и строительства	24%
Книги, диски	32%
Детские товары, включая одежду	54%
Косметика, парфюмерия	45%
Зоотовары	39%
Товары для занятий спортом	42%
Продукты питания (без учета готовой еды)	20%
Канцтовары, товары для хобби и творчества	43%
Лекарства и другой аптечный ассортимент	13%
Затрудняюсь ответить	24%

С каким товаром можно начать?

Также при регистрации личного кабинета вы можете скачать отчёт.

Что продавать на Wildberries

Отчет показывает, насколько быстро продается товар в целом по компании и определяет доступность товара для клиента.

Дефицит товара

Нормальная доступность товара

Избыток товара

Все

Преимущества Wildberries

- ✓ Широкая целевая аудитория
- ✓ Региональные пункты приёмки поставок, что позволило предпринимателям сократить затраты на транспортировку товаров
- ✓ Снижение издержек Wildberries при участии в акциях
- ✓ Регистрация без дополнительных документов
- ✓ Внутренняя аналитика
- ✓ Широкие маркетинговые возможности

Минусы Wildberries

- ✓ Платная регистрация поставщика
- ✓ Высокие комиссии на популярные товары, а также высокая стоимость хранения и доставки на центральных складах
- ✓ Игра по правилам маркетплейса — необходимое участие в акциях и установка скидок
- ✓ Большая конкуренция среди продавцов и демпинг
- ✓ Длительный срок ответа от поддержки

Вывод

Wildberries — крупнейший маркетплейс на российском рынке с представленностью в Беларуси, Казахстане, Киргизии, Армении и Узбекистане. Крупнейшая логистическая сеть по России, и наибольшее количество клиентов и селлеров делает данную площадку одним из самых перспективных каналов продаж в российском е-коме.