**4.9 Что вы узнали в этом модуле**

Описание

В этом модуле вы познакомились с Ozon — маркетплейсом с 130 млн товаров в 20 категориях, на котором более 150 тысяч поставщиков и 50 млн клиентов.

При выборе площадки Ozon большинство покупателей учитывают быструю доставку, большие скидки и широкий ассортимент. Самые популярные категории товаров на Ozon — это товары для дома и дачи, детские товары, зоотовары.

В личном кабинете поставщика можно узнать, какие товары-бестселлеры наиболее популярны на площадке. Без регистрации на платформе вы можете анализировать перспективность ниши через сервисы аналитики[из базы бонусов Skillbox](https://skillbox-marketplaces.notion.site/skillbox-marketplaces/Skillbox-bf956919378e4e9180a6be8ee58fb7be). При выборе ниши необходимо учитывать её ёмкость и активность спроса, исходя из количества запросов на товар, а также уровень конкуренции в нише.

Советуем посмотреть [вебинар MPstats](https://drive.google.com/file/d/15Az0B5hpmuQKNeF-HzWUL14TwHwxRLU8/view) и[вебинар Moneyplace](https://live.skillbox.ru/webinars/other/analiz-tovara-i-nishi270922/) по работе с сервисами аналитики MPstats и Moneyplace, чтобы ознакомиться с их возможностями и функционалом.

Ozon работает с ООО, ИП и самозанятыми без статуса ИП. Чтобы начать продавать на площадке, нужно зарегистрировать личный кабинет на Ozon seller, заполнив необходимую информацию о компании, а также приложить разрешительные документы на товар. Например, самозанятые могут продавать только товары собственного производства, не подлежащие обязательной сертификации.

Перед стартом продаж на Ozon также необходимо принять оферту маркетплейса. Оферта — это основной документ, регламентирующий правила торговли на площадке. Также для некоторых категорий товаров необходимо подключить электронный документооборот. Это требование распространяется на поставщиков, которые:

* Поставляют товары в Тверь, «Хоругвино Негабарит», распределительный центр и дарксторы — пункты сбора заказов.
* Продают ювелирные изделия и товары, подлежащие маркировке в системе «Честный Знак» и сертификации в системе «Меркурий».
* Хотят обмениваться закрывающими документами и документами по возвратам.

На маркетплейсе Ozon вы можете торговать по трём схемам:

* Модель FBO — со склада Ozon, делегируя Ozon все полномочия по хранению и доставке.
* Модель FBS — с собственного склада с использованием логистики Ozon Rocket или партнёрских компаний.
* Модель DBS — используя Ozon в качестве витрины и организовывая всю деятельность по хранению и доставке клиентам самостоятельно.

Для начинающих селлеров Ozon предоставляет возможность бесплатного хранения товара на своих складах первые 30 дней, далее стоимость хранения зависит от габаритов товара и региона нахождения склада. Также есть товары, которые Ozon запрещает хранить на своих складах или требует доставлять своими силами. С этим перечнем вы можете ознакомиться в лекциях и базе знаний Ozon.

При онлайн-продажах помните, что знакомство с карточкой товара — это первый этап воронки продаж на маркетплейсе. Если клиент не заинтересуется её оформлением и представленной информацией, он не купит этот товар и уйдёт к конкуренту. Визуальный контент и текстовое описание товара — самое главное на первом этапе реализации товара через маркетплейс.

В последующем нужно построить правильную маркетинговую стратегию продвижения вашего товара. Ozon предоставляет удобный рекламный кабинет для настройки рекламы внутри площадки, а также постоянные акции и крупные распродажи, в которых может участвовать ваш товар, чтобы увеличить продажи. На маркетплейсе используется продвижение товаров в категориях, карточках товаров, в результатах поиска, а также на других страницах Ozon. Есть несколько типов кампаний, в которые вы можете добавить товары:

1. Трафареты.
2. Продвижение в поиске.
3. Брендовая полка.

После проведения кампаний важно изучать статистику, чтобы понять, какая механика наиболее подходит под ваш тип товара.