

Интро

Николай Смерницкий

Селлер и эксперт по Wildberries, основатель
Oboi-Store и Smenik Agency

Skillbox

Интро

Цель модуля

Сформировать комплексное представление о маркетплейсе Wildberries.

Задачи модуля

- ✓ Узнать показатели Wildberries
- ✓ Разобрать модели продажи
- ✓ Ознакомиться со списком официальных чатов
- ✓ Изучить дорожную карту выхода на маркетплейс Wildberries

Вводная информация про Wildberries

Цели урока



Получить базовое представление о маркетплейсе Wildberries



Провести обзор географии складов



Узнать виды товаров, которые можно продавать на площадке



Провести обзор перспективных категорий



Изучить аудиторию маркетплейса



Разобраться с налоговыми аспектами работы на площадке

Общая информация о маркетплейсе

Год основания — 2004.

Основатели — Татьяна Бакальчук,
Владислав Бакальчук.

Особенности:

- не привлекали инвестиции
- лидер по продажам среди маркетплейсов
- широкая сеть ПВЗ *

Аудитория Wildberries

Ежемесячно сайт посещают более 188 млн посетителей.

Ядро аудитории:

- женщины — более 70 %
- возраст от 25 до 35 лет
- доход средний или ниже среднего

Минусы и плюсы WB

– Минусы














- Более «агрессивная» аудитория
- Средняя поддержка пользователей
- Интерфейс рассчитан на продвинутых продавцов















+ Плюсы

- Большой объём продаж, лидер в России
- Быстрая и простая регистрация
- Более низкие комиссии на большинство товаров
- Много инвестирует в рекламу

Вводная информация про Wildberries

Общий обзор категорий

-  Женщинам
-  Мужчинам
-  Детям
-  Обувь
-  Аксессуары
-  Электроника
-  Видеообзоры
-  Авиабилеты
-  Экспресс-доставка
-  Premium
-  Бытовая техника
-  Книги
-  Спорт

-  Школа
-  Красота
-  Игрушки
-  Продукты
-  Зоотовары
-  Канцтовары
-  Здоровье
-  Для ремонта
-  Дом
-  Автотовары
-  Ювелирные изделия
-  Бренды
-  Акции
-  Товары для взрослых

Товары, запрещённые к продаже на Wildberries

- Алкогольная продукция
- Пиротехника
- Лекарства (кроме БАД)
- Табак и табачная продукция
- Наркотические и психотропные вещества
- Драгоценности (драгоценные камни)
- Оружие и оружейные товары

Товары, запрещённые к продаже на Wildberries

- Бесплатные товары
- Оборудование для рентгена
- Предметы музея
- Этиловый спирт
- Живые растения, животные
- Лекарственные средства для домашних животных
- Большинство продуктов питания (кроме товаров, которые имеют долгий срок годности, бакалеи и продуктов, которые можно хранить при комнатной температуре)

Вводная информация про Wildberries

Перспективные категории



Вводная информация про Wildberries

Зоотовары

Быстрорастущая категория
с низким количеством товаров
на выручку.

Товары «невидимого спроса»

Товары повседневного спроса из категории «Дом»:

- товары для хранения
- товары для кухни
- товары для ванной

Вводная информация про Wildberries

Товары для домашнего спорта

Данная категория очень выросла в связи
с пандемией и продолжает расти.
Люди привыкли заниматься спортом дома.

Товары для детей

Достаточно трендовая категория, в которой постоянно появляются новые товары и подкатегории. Особенность её в том, что даже в кризис люди не экономят на детях.

Вводная информация про Wildberries

Товары для взрослых 18+

Пикантная и быстрорастущая
категория в России.

География складов

- Москва, а именно: Подольск, Коледино, Пушкино, Домодедово, Крекшино, Электросталь
- Казань
- Санкт-Петербург
- Краснодар
- Новосибирск
- Хабаровск
- Екатеринбург

Доля **Москвы** в продажах
около 50 %.

Виды товаров на Wildberries

КГТ (крупногабаритные товары)

Длина одной из сторон более 50 или сумма трёх сторон более 90 см.

Вес от 5 до 25 кг.

Пример: стеллажи, вешалки и др.

Суперсейф

Дорогостоящие товары.

Пример: телефоны, планшеты и др.

Обычные товары

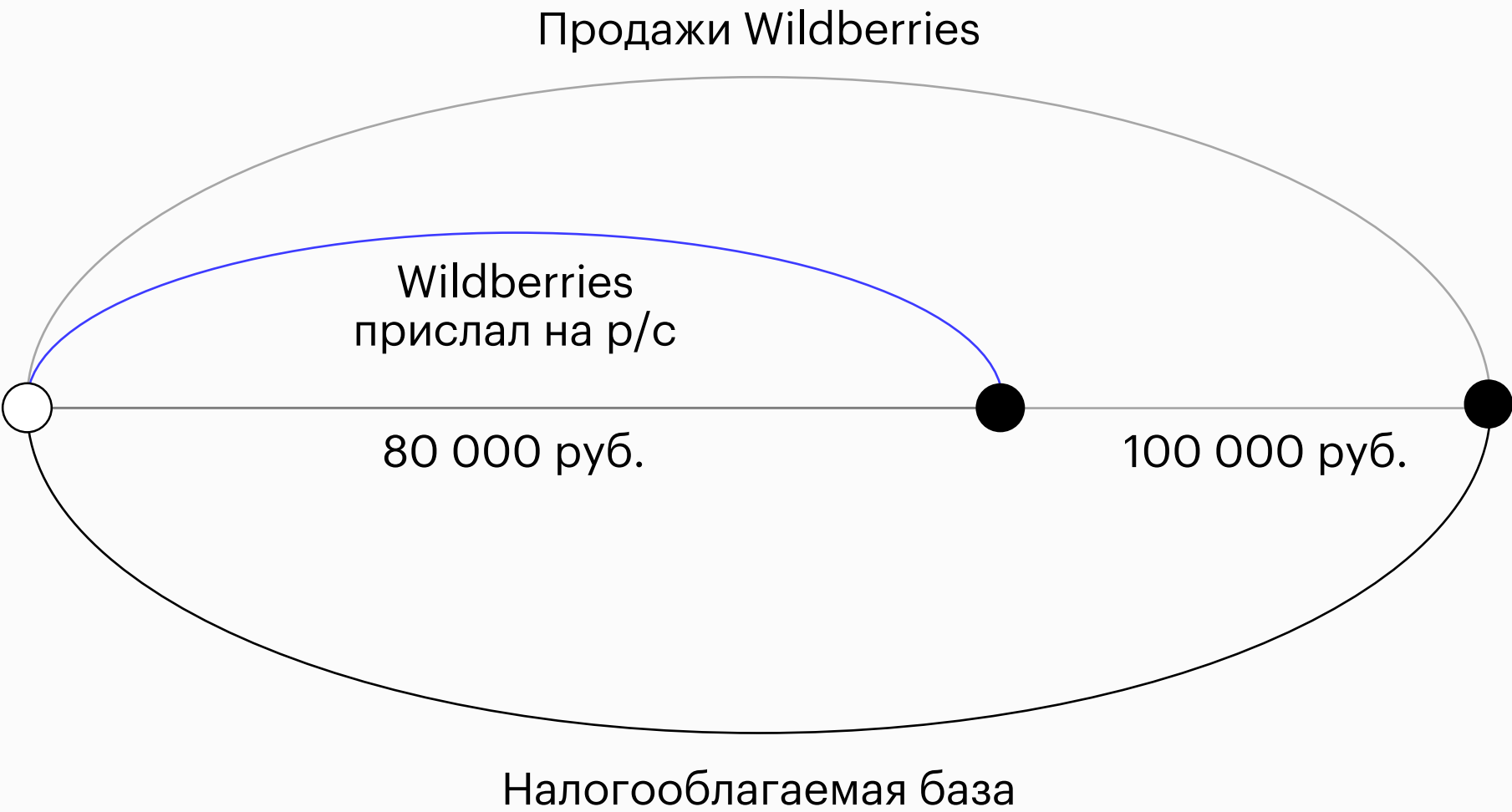
Все остальные товары.

Пример: дозатор для ванной.

Налоговые аспекты работы

Работа осуществляется по договору комиссии = налогооблагаемая база — оборот продажи на маркетплейсе, а не сумма, которая пришла на р/с поставщика.

Пример



Выводы урока



Wildberries — один из лидирующих маркетплейсов в России



Основная аудитория на маркетплейсе — это женщины от 25 до 35 лет со средним и ниже среднего уровнем дохода



Наиболее перспективные категории:

- зоотовары
- товары для дома
- товары для домашнего спорта
- товары для детей
- товары для взрослых 18+