

Поставка на Wildberries

Людмила Чехонина

Владелец бизнеса на WB с оборотом 8 млн в месяц.
Менеджер маркетплейса

Skillbox

Поставка на Wildberries

Людмила Чехонина



16+ лет опыта

главным экономистом в гос.
учреждении

12 месяцев

преподавания в ведущем вузе
и на международной площадке
WorldSkills Russia

Более 1 000

довольных студентов,
с оборотом на Wildberries
свыше 100 млн руб.

Топовый продавец

поставщик Wildberries
и Ozon с оборотом
8+ млн руб./месяц

Цели модуля

- ✓ Узнать, как правильно отгружать товары по схемам маркетплейса
- ✓ Научиться создавать поставку в личном кабинете маркетплейса

Задачи модуля

- ✓ Изучить принципы отгрузки товара на маркетплейс
- ✓ Узнать, как правильно упаковать и маркировать товар
- ✓ Изучить алгоритм оформления поставки по модели «Продажа со склада WB»
- ✓ Изучить алгоритм оформления поставки по модели «Маркетплейс»
- ✓ Изучить процесс возврата товара

Поставка на Wildberries

Skillbox

Модели поставок

Цели

- ✓ Изучить, какие модели поставок бывают
- ✓ Узнать, какие товары и по какой модели отгружать

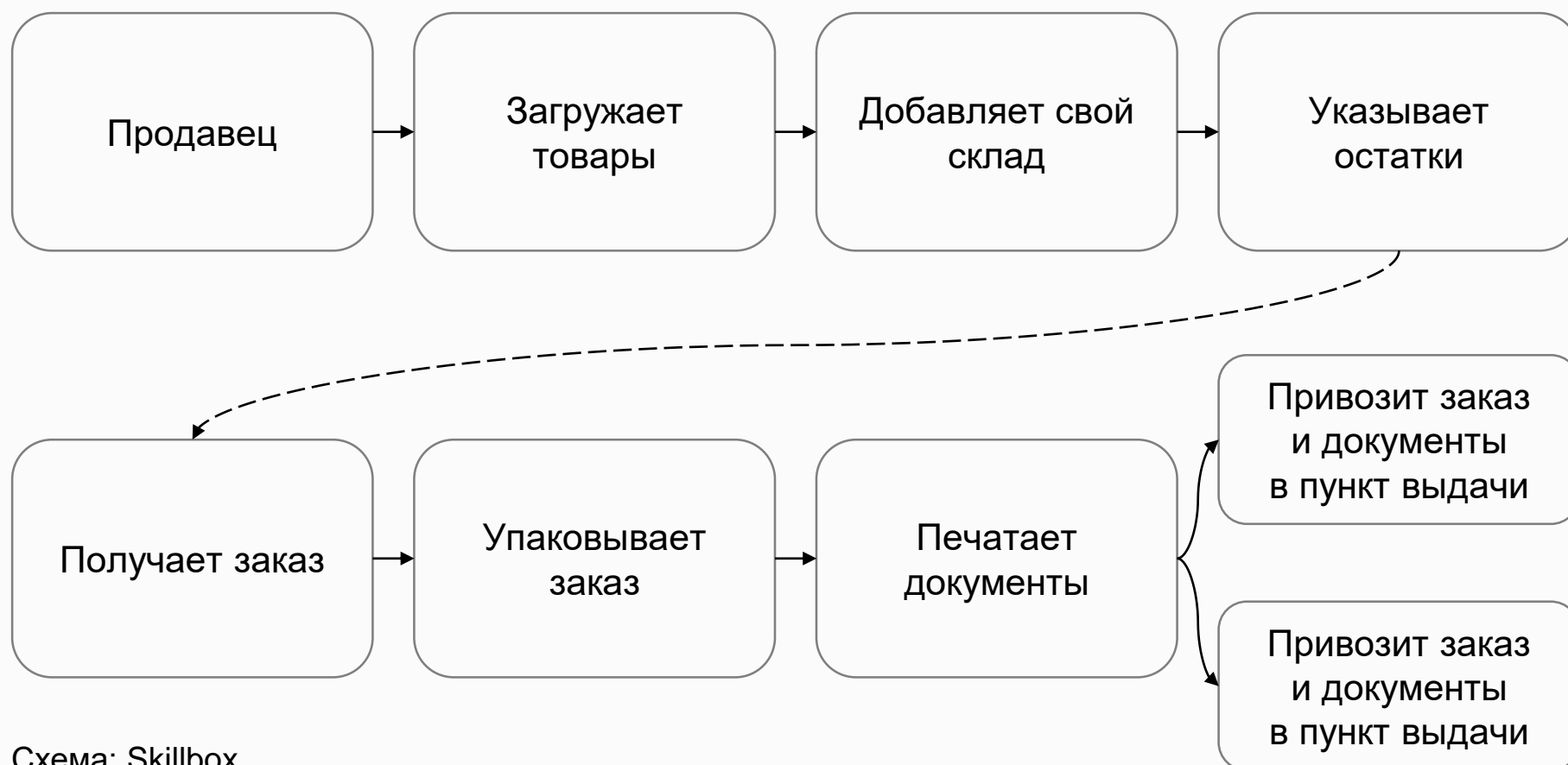
Модели поставок на WB

Маркетплейс — это схема, при которой поставщик хранит свой товар у себя. Получив заказ, тот отправляет товар на склад Wildberries, а дальнейшей доставкой занимается площадка.

Продажа со склада WB — модель, при которой партнёр маркетплейса привозит свою продукцию на склад Wildberries. Маркетплейс хранит, комплектует, доставляет товар и занимается возвратами.

Модель «Маркетплейс»

Продавец занимается складскими задачами,
маркетплейс — доставкой товара.



Плюсы модели «Маркетплейс»

- Комиссия ниже, чем у поставок со склада WB
- Под контролем остатки товара и сроки годности
- Не нужно платить за хранение
- Товар не зависнет и не потеряется на складе
- Логистика и качество упаковки под контролем
- Можно держать меньше товарного запаса

Минусы модели «Маркетплейс»

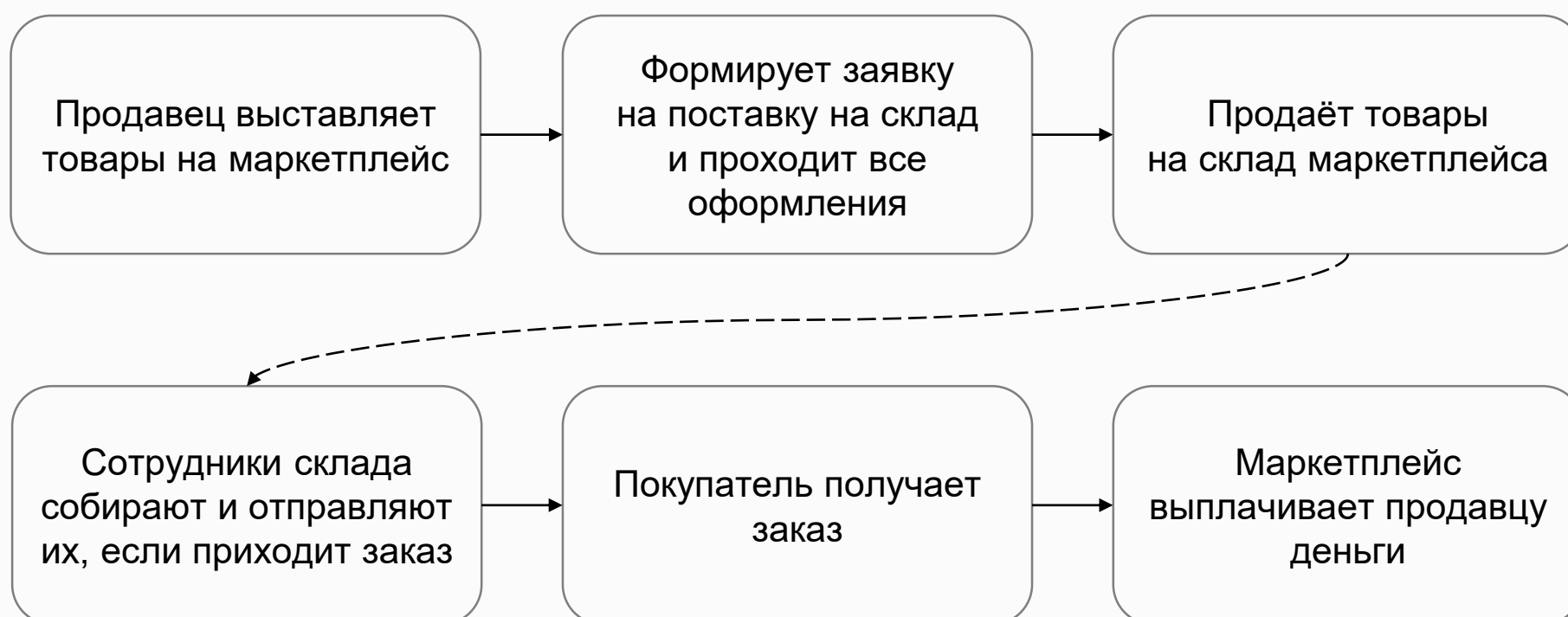
- Доставка медленнее, чем со склада WB
- Нужны складские площади и сотрудники
- Если не доставить товар точно в срок, грозит штраф
- Ранжируется ниже, чем со склада маркетплейса
- Всё время предпринимателя занято упаковкой и сборкой товара

Какие товары отгружать по системе «Маркетплейс»

- Премиум товары
- Хрупкие
- КГТ
- Товары со специальными условиями хранения

Модель «Продажа со склада WB»

При продаже со склада WB товар доставляется клиенту намного быстрее, потому что маркетплейс доставляет товары со своего склада, а не со склада продавца.



Плюсы модели «Продажа со склада WB»

- Это удобно, если у вас нет своего помещения или негде хранить товар
- Доставка товаров покупателю происходит быстрее, нежели со своего склада
- Возможность хранения товаров на региональных складах. Это может звучит не так важно, но это влияет на то, что карточка выходит в топ и продаж становится больше
- Отсутствие каких-либо штрафов, например, за задержку доставки
- Экономия на штате сотрудников и оплате собственного склада
- При масштабировании бизнеса — экономия времени

Минусы модели «Продажа со склада WB»

- Нет возможности продажи товаров до поступления товаров на склад WB
- Нет возможности отменить заказ покупателя в случае форс-мажора
- Необходим регулярный подсорти товаров на склад, чтобы остатки не опустели
- Оплата за хранение и приёмку
- Комиссия выше, в сравнение с форматом продаж со склада поставщика
- Сложно с возвратом товара, если бракованная партия

Какие товары отгружать со склада WB

- Топы
- Товары устойчивого спроса (не сезонные)

Какую модель выбрать

Кому подходит система «Маркетплейс»?

- Офлайн-магазинам с развитой логистикой
- Товары КГТ или хрупкие товары
- Товары, которые заказывают редко
- Для тестовых партий товара

Кому подходит система «Продажа со склада WB»?

- У кого нет своего склада
- Для товара с высокой оборачиваемостью
- Товары, которые продаются в регионах
- Для масштабирования бизнеса

Вывод

Оба формата работы с маркетплейсом имеют свои плюсы и минусы, поэтому важно учитывать возможности поставщика и особенности товара. Никто не запрещает использовать обе модели в своей работе одновременно.