

# Case Study

Финальный проект karпов.courses «Аналитик данных»

Задание №2 / Проект от Ozon

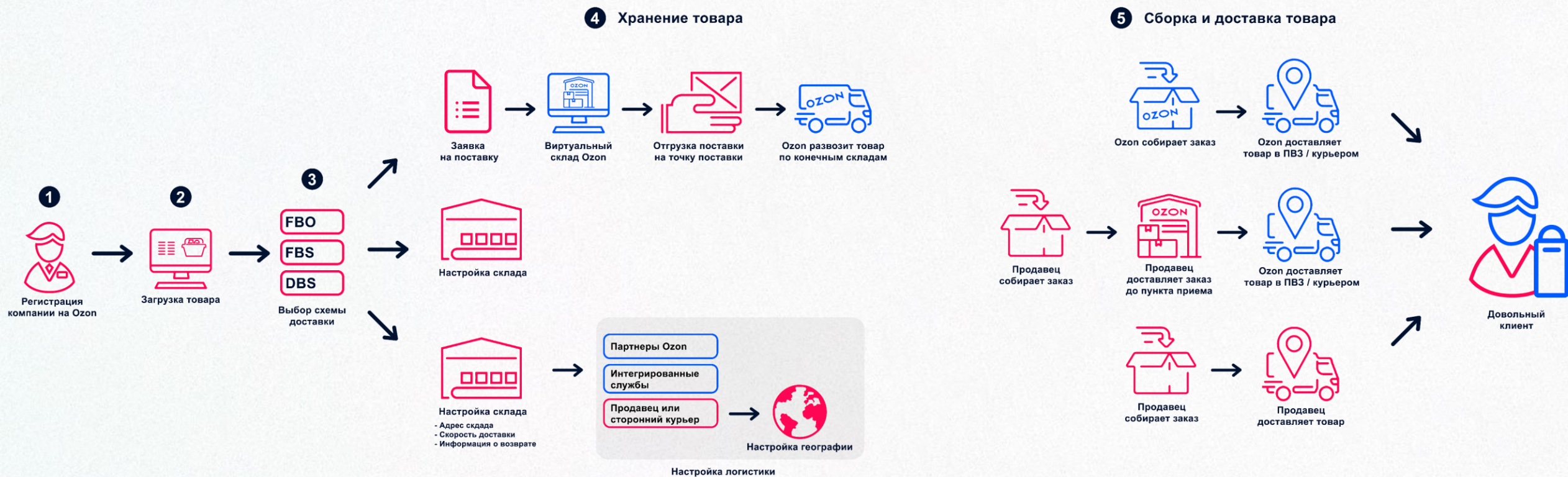
## Продавцу предлагается на выбор три схемы доставки товара

- **FBO (Fulfilment by OZON)** – продавец размещает товары на складе маркетплейса. Маркетплейс сам отвечает за складскую обработку и логистику заказа до клиента.
- **FBS (Fulfilment by seller)** – продавец самостоятельно хранит товары на своём складе и отвечает за складскую обработку. После получения заказа в Личном кабинете (ЛК), продавец его обрабатывает и передаёт в логистику Маркетплейса
- **FBS 2.0 / Real FBS / DBS (Delivery by seller)** – продавец самостоятельно хранит товары на своём складе и отвечает за складскую обработку. После получения заказа в Личном кабинете (ЛК) продавец его обрабатывает и передаёт в любую удобную ему логистику.

В данный момент существует rFBS Standard и rFBS Express. rFBS Express обязывает доставлять клиенту заказ не более чем за 3 часа.



# Полная схема выхода продавца на маркетплейс по всем схемам доставки



# Этапы выхода на Маркетплейс

1

Регистрация  
продавца

2

Загрузка  
карточки  
товара

3

Выбор  
схемы  
доставки

4

Хранение  
товара

5

Сборка и  
доставка  
товара



## 4 ЭТАП

# Отличия realFBS

Необходимо указать способ возврата товара на склад. Это понадобится покупателям, решившим вернуть товар после покупки.

Два способа:

- 1) **«Лёгкий возврат»** (Почтой России)
- 2) **Другой способ**

Продавец самостоятельно настраивает сроки сборки заказов, географию доставки и сроки доставки в разные регионы. Пользуясь Партнерами Ozon и интегрированными службами, продавцу доступна вся география службы, а так же все доступные тарифы.

## 4 ЭТАП

# Отличия realFBS

Сборка заказа лежит на ответственности продавца. Система маркировки упаковок товаров должны быть сделана в соответствии требованиями службы доставки. Маркировка может отсутствовать, если клиент доставляет заказ самостоятельно.

## 5 ЭТАП

При выборе способа доставки **интегрированной компанией**, продавцу необходимо указывать трек-номер посылки в личном кабинете. При выборе способа доставки силами **продавца или стороннего перевозчика**, продавец должен обновлять статус заказа самостоятельно в личном кабинете.

Продавец в праве управлять заявками на возврат и предлагать частичную компенсацию вместо возврата.



# Потенциальные сложности realFBS

1

## Регистрация продавца

- Для начинающих предпринимателей может возникнуть сложность сбора документов для торговли на Ozon.

2

## Загрузка карточки товара

- Карточки новых продавцов могут не проходить модерацию, так как заполнены неверно.

3

## Выбор схемы доставки

- Продавец может выбрать неправильно подходящий ему способ доставки.

4

## Хранение товара

- Неправильный учет товаров на складе.
- Продавец может проигнорировать заполнение регламента возврата товаров.
- Продавец может запутаться в выборе между «Партнерами Ozon» и «Интегрированными службами».
- Неправильно настроенная география продаж при самостоятельной реализации товаров.

5

## Сборка и доставка товара

- Ошибка в указании требуемого времени на сборку заказов.
- Риск отмены заказа из-за отсутствия изменения статуса заказа продавцом в ЛК.
- Упаковывание товаров может стать проблемой для начинающих предпринимателей.

# Метрики сравнения DBS/FBS/FBO

**Средний объем упаковки товара.** Объем играет роль нормирования для оценки размеры товара, поэтому по его значению, можно составить представление о типовом товаре. Метрика позволит настроить рекомендацию способа доставки для продавца, а так же покажет потенциальные пути развития для службы логистики Ozon.

**КРІ** должен рассчитывать отдельно для каждой категории, так как размер сильно от нее зависит.

**Средний объем партии одного заказа.** Метрика позволит сравнить сколько в среднем данного товара заказывают и позволит дать нужную рекомендацию по выбору способа доставки, так как для крупных партий хранение и доставка своими силами обходится дешевле для клиента.

**КРІ** должен рассчитывать отдельно для каждой категории, и региона, а так же учитывать сезонность.



# Метрики сравнения DBS/FBS/FBO

**Retention-rate** (Частота возвратов заказов). Метрика даст понимания того какой тип товаров данной категории возвращают часто. Важен срез по службам доставки для корректной оценки и контроля уровня качества и сторонних логистических служб.

**KPI** должен рассчитывать отдельно для каждой категории.

**Конверсия в покупку**. Отношение количества оформленных заказов на товар к товарам в корзине/избранном. Поможет понять как влияет повышенное время ожидания по схемам DBS/FBS от FBO.

**KPI** должен рассчитывать отдельно для каждой категории и региона продавца.

**Товарооборот** – объем продаж товаров проданных по выбранной системе доставки. Метрика позволит сравнивать между собой типы доставок по каждой категории товаров в денежном эквиваленте.

**KPI** метрики должен базироваться на данных за предыдущий период с учетом планируемого роста.