

РУКОВОДСТВО ПО РАБОТЕ С OZON

Пошаговая инструкция
по продажам на маркетплейсе



M A E D

ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ МАРКЕТИНГУ

Помогаем выбрать вектор развития в digital,
найти работу, сделать карьеру,
открыть бизнес и поменять свою жизнь.

МАЕД - это:

- международный центр онлайн-обучения. У нас учатся студенты из разных стран;
- курсы по международным стандартам NIMA с возможностью пройти подготовку онлайн, сдать экзамен и получить международный сертификат;
- место силы и развития малого и среднего бизнеса;
- генератор кадров, маркетинговых идей и стратегий;
- системное обучение оффлайн digital маркетингу для новичков, маркетологов, руководителей и предпринимателей;
- площадка для обмена опытом между digital-специалистами;
- возможность выбрать трекинг обучения самостоятельно, чтобы сэкономить время и не переплачивать;
- целостные программы, созданные практикующими digital-маркетологами, за плечами которых, более 450 проектов в Рунете;
- бережное сопровождение и мгновенная обратная связь на протяжении обучения;
- помощь в продвижении себя, как специалиста для наших выпускников: трудоустройство, консультации HR, стажировки в компаниях-партнерах;
- гибкая система оплаты: беспроцентные рассрочки, отсрочка платежа.

ПОДОБРАТЬ КУРС

КУРС “СТАРТ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ”

📌 От нуля до первых продаж за 1,5 месяца

Специально для тех, кто делает первые шаги в продажах на маркетплейсах, мы подготовили отдельный курс “Старт на маркетплейсах”.

В программе курса — актуальный экспертный контент, четкие и понятные рекомендации по тому, как быстро и эффективно стартовать на маркетплейсах.



📌 **Бизнес-психолог** на протяжении всего обучения поможет преодолеть страхи и неуверенность.

📌 Рядом с тобой всегда будут **экспертные консультанты**, которые помогут разобраться в непонятных моментах. В рамках курса предусмотрены и отдельные консультации от консалтингового агентства.

📌 Познакомишься с **реальными селлерами**, имеющими большие эффективные продажи на маркетплейсах. Поделятся опытом, ошибками и фишками работы на маркетплейсах.

Для всех студентов курса — интересные и выгодные предложения от наших партнеров: **бесплатное использование сервисов** от МодульБанк, МойСклад, Sellematics.

[Подробнее о курсе](#)

СОДЕРЖАНИЕ:

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПЛОЩАДКЕ	6
ЧТО РАЗРЕШЕНО И ЗАПРЕЩЕНО ПРОДАВАТЬ НА OZON	7
КТО МОЖЕТ ПРОДАВАТЬ НА OZON	10
КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НЕОБХОДИМЫ	12
ФОРМАТЫ РАБОТЫ С МАРКЕТПЛЕЙСОМ	13
КОМИССИИ И ПЛАТЕЖИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ	16
РАСПОЛОЖЕНИЕ СКЛАДОВ	19
КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ И НАЧАТЬ РАБОТУ: КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ	20
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ OZON	23
КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ И ПОВЫШАТЬ ПРОДАЖИ	26
ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ ПРОДАВЦОВ	29
ВЫВОДЫ	30

Ozon — один из крупнейших российских маркетплейсов. По данным Data Insight в 2020 году он занял второе место в рейтинге топ-100 интернет-магазинов России.



Маркетплейс в формате "У дома"

Количество точек выдачи Ozon за последний год увеличилось с 10 000 до 15 000

Сегодня его отделения находятся в шаговой доступности для большинства жителей крупных городов России

Во втором квартале 2021 года количество активных покупателей на платформе увеличилось до 18,4 млн человек, что на 80% больше, чем годом ранее. Об этом сообщили в самой компании Ozon.

Каждый онлайн-продавец хотел бы получить доступ к такой огромной аудитории и решить острую проблему по привлечению трафика. В этом руководстве мы подробно расскажем, как начать продавать на Ozon и какие нюансы нужно учесть.

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПЛОЩАДКЕ

Ozon — одна из первых e-commerce площадок на российском рынке.



Компания была основана в 1998 году и первоначально специализировалась на продаже книг и видео. Летом 2021 года на Ozon было представлено около 27 млн товарных наименований.

В 2020 году Ozon начал активно развиваться по модели маркетплейса. И по итогам мая прошлого года продажи других продавцов составили 51% от общего оборота площадки. На тот момент на Ozon продавали свои товары 10,5+ тысяч продавцов, еще более 30 тысяч находились в процессе регистрации, заведения и отгрузки товаров.

Помимо малого бизнеса в число поставщиков вошли и крупные торговые сети: «М.Видео-Эльдорадо», «Азбука Вкуса», «Вкусвилл» и другие.



География маркетплейса охватывает не только Россию. Благодаря сотрудничеству с международными службами доставки, Ozon работает для многих стран СНГ и ЕС, для Израиля, Швейцарии, Норвегии, Великобритании и других.

ЧТО РАЗРЕШЕНО И ЗАПРЕЩЕНО ПРОДАВАТЬ НА OZON

В «Базе знаний» подробно расписано, что можно или нельзя продавать на Ozon. При этом все товары разделены на несколько категорий:

Запрещено продавать и размещать

- алкоголь и табачная продукция,
- любое оружие, лекарства и ветеринарные препараты
- пиротехника
- продукты питания с особыми условиями хранения
- одежда и обувь секонд-хенд
- цифровые книги и прочее

Разрешено продавать только при самостоятельной доставке

- живые растения
- пестициды
- агрохимикаты
- прочие товары, с которыми не работает логистика маркетплейса

Разрешено продавать при продажах со своего склада

Речь идет о товарах, которые склад Ozon не принимает на хранение:

- некоторые стройматериалы и строительная химия
- легковоспламеняющиеся жидкости
- опасные грузы и т.д.

Разрешено продавать после получения доступа в категорию

- ювелирные изделия
- продукты для детского питания
- тесты на COVID-19

Разрешено продавать при наличии подтвержденного сертификата качества

- БАДы и витамины
- детское и спортивное питание
- схожие с оружием товары

Разрешено продавать после подтверждения права на бренд

- брендовые товары - обычно необходимость подтверждения бренда определяют на момент регистрации товара на маркетплейсе.

Мы собрали для вас топ самых продаваемых товаров на Ozon и на рынке России, которых нет на Ozon.

Есть на Ozon Нет на Ozon

Все категории ▼



Белый Город
Белый Город молоко ультрапастеризованное 3,2%, 1 л
Продукты питания



Б.Ю.Александров
Б.Ю.Александров Сырок в молочном шоколаде с ванилином 26%, 50 г
Продукты питания



Nescafe Dolce Gusto
Кофе в капсулах Nescafe Dolce Gusto Сарруцино, 8 порций (16 капсул)
Продукты питания

При поиске востребованного товара

можно воспользоваться

[рекомендациями](#) самого

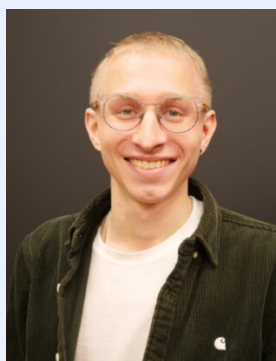
маркетплейса, который рассказывает,

какие товары есть на площадке, и

каких нет, какие бренды отсутствуют,

что чаще ищут покупатели.

Комментарий эксперта



“Самые популярные категории товаров на Ozon - это посуда, детские игрушки, косметические средства, хозяйственные и строительные инструменты, смартфоны, а также чай и кофе. Высокий спрос отмечен на текстиль, технику для кухни, компьютеры и комплектующие, товары для сада и дачи, канцелярию и товары для домашних животных, а также одежду для детей и взрослых.

Последнее исследование на эту тему мы проводили летом. Разумеется, на спрос влияет сезонность и зимой в топ попадают и другие категории товаров.”

Александр Чайка

академический директор курса "[Профессия менеджер по маркетплейсам](#)", руководитель отдела продаж ZoneSmart

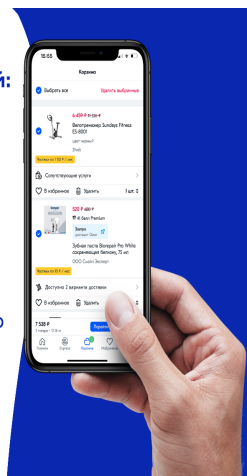
КТО МОЖЕТ ПРОДАВАТЬ НА OZON

Стать продавцом на маркетплейсе могут:

- организации
- индивидуальные предприниматели
- с недавнего времени, самозанятые лица

Все продавцы обязаны соблюдать ряд требований:

- использовать электронный документооборот;
- предъявить сертификаты на продукцию при необходимости;
- подтвердить регистрацию торговой марки, если название товара совпадает с зарегистрированной ТМ.



Продавать свои товары на Ozon могут не только россияне, но и граждане таких стран, как

- Беларусь
- Великобритания
- Казахстан
- Китай
- Польша
- США
- Турция

Но важно учесть, что в этом случае могут отличаться требования к регистрации и перечню документов. Например, регистрация доступна только для зарубежных продавцов в статусе ЮЛ. Особенности можно уточнить в [глобальной базе знаний Ozon](#).

Нюансы сотрудничества для самозанятых

Если режим НПД был зарегистрирован ранее, то продавцу достаточно указать свой ИНН — система самостоятельно проверит статус на сайте ФНС. В ином случае необходимо пройти регистрацию самозанятости в личном кабинете продавца.

Для самозанятых продавцов предусмотрены особые условия работы. В частности, продавать можно только собственноручно изготовленные товары. И только в случае, если эти товары не подлежат обязательной маркировке или не требуют регистрации товарного знака. Если самозанятый продавец хочет работать как посредник по продаже чужой продукции, ему потребуется зарегистрировать ИП.

Ещё один нюанс в том, что самозанятые могут работать с маркетплейсом только по модели «Продажи со склада продавца». То есть **хранить товары нужно на собственном складе**. Доставку заказов можно организовать самостоятельно или делегировать Ozon, своевременно доставляя товары в сортировочные центры.

Комиссия для самозанятых лиц и предпринимателей/компаний одинакова. А вот выплаты самозанятые могут получать ежедневно. Для этого предусмотрен инструмент «Гибкий график выплат».

КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НЕОБХОДИМЫ



Для юридических лиц

выписка из ЕГРИП

Для индивидуальных предпринимателей

выписка из ЕГРЮЛ

Для самозанятых

паспорт и свидетельство ИНН

Нужно учесть, что маркетплейс может в любое время потребовать дополнительные документы для подтверждения информации.

Например, при продаже товаров бренда нужно подтвердить права на торговую марку и её продажу. Для некоторых категорий обязательны сертификаты качества и различные разрешительные документы.

ФОРМАТЫ РАБОТЫ С МАРКЕТПЛЕЙСОМ

Ozon предлагает несколько форматов работы с продавцами.

Fulfillment by Ozon (FBO) — продажа и доставка со склада Ozon

Продавец доставляет товары на склад, а всё остальное делает маркетплейс: обрабатывает заявки, собирает и доставляет заказы, принимает оплату. Продавец только получает прибыль за вычетом расходов на хранение товаров и работу с заказами.

Fulfillment by Seller (FBS) — продажа со склада продавца, доставка от Ozon

Продавец хранит товары на своём складе — собственном или арендованном. При поступлении заявки маркетплейс уведомляет продавца и тот приступает к формированию и упаковке заказа. Готовые к отгрузке товары можно доставить на склад Ozon самостоятельно или вызвать курьера со склада и передать заказы.

- схема FBS доступна только продавцам из Москвы и Санкт-Петербурга.

RealFBS (RFBS) — продажа со склада продавца, доставка любой службой на выбор

При использовании RFBS продавец сам хранит свои товары, сам собирает, упаковывает и доставляет заказы. Службу доставки можно выбрать любую и в карточке товара можно указать несколько вариантов доставки. Однако в заключении договоров со сторонними службами Ozon не участвует. Продавец сам ищет варианты, договаривается и взаимодействует вне маркетплейса.

Выбор формата работы зависит от типа товара, месторасположения продавца и целевой аудитории и прочих факторов.

Например, по схеме RFBS можно продавать товары, которые логистика Ozon не принимает, но правила площадки не запрещают их продажу. Или продавец, который не хочет тратить время на сопровождение продаж, может делегировать большую часть работы по схеме FBO.

Чтобы продавать со склада Ozon, ничего специально подключать не нужно — схема активируется автоматически для всех продавцов, кроме самозанятых. Для продавцов на НПД доступны только продажи со своего склада по схемам FBS или RFBS.



Комментарий эксперта

“Выбор оптимального формата работы с маркетплейсами зависит от особенностей бизнеса и продукта. Для тех, кто производит крупногабаритные товары и торгует низкооборотным товаром, например уличными спортивными снарядами, подойдет FBS.

Крупным интернет-магазинам с большим ассортиментом товаров следует выбирать rFBS. А производителям и продавцам высокооборотных и легких товаров подойдет FBO - это избавит от затрат на содержание и сократит расходы на логистику.”

Александр Чайка

академический директор курса ["Профессия менеджер по маркетплейсам"](#), руководитель отдела продаж ZoneSmart

КОМИССИИ И ПЛАТЕЖИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

В 2021 году тарифы Ozon изменились. Сейчас комиссия в среднем составляет 5–15 % против действовавших ранее 5–40 %. При этом минимальная комиссия отменена и взимают только комиссию за продажу, размер которой обусловлен категорией товара.



Продавцы оплачивают доставку, но теперь она делится на несколько этапов:

- обработка направления
- магистраль
- последняя миля

Сколько платит продавец при продаже со склада Ozon:

- 30 рублей за каждую штуку товара при упаковке и сборке + по 5 рублей за каждый килограмм, но не более 150 рублей. В эту сумму входят и комплектация и упаковочные материалы.
- От 5 до 500 рублей (8, 18 или 28 рублей/кг объёмного веса) за доставку товаров в сортировочный центр из фулфилмент-центра.
- От 20 до 120 рублей (4,4 % от цены товара) за доставку до покупателя.

Сколько платит продавец при продаже со своего склада:

- 45 рублей за каждый товар, доставленный в пункт приёма самостоятельно, или около 1200 рублей за каждый приезд курьера.
- От 5 до 500 рублей за доставку в сортировочный центр (19 рублей/кг объёмного веса).
- От 20 до 200 рублей (4,4 % от цены товара) за доставку до покупателя.

Стоимость размещения товара на складе зависит от категории, веса и оборачиваемости

Первый месяц	Оплата не взимается
После первого месяца	от 0 до 0,45 руб. за килограмм объёмного веса

Показатель объёмного веса рассчитывают как большее значение при сравнении веса в килограммах и объёма в литрах, поделенного на 5.

Обязательные поля для расчета по модели FBS

ПЕРЕДАЧА В ПУНКТ ПРИЁМКИ ПЕРЕДАЧА КУРЬЕРУ OZON

Товары в отправление, шт.

Дополнительные поля для расчета чистой прибыли

СЕБЕСТОИМОСТЬ ТОВАРА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПАРТИИ

Себестоимость товара RUB

Дополнительные расходы, Р на шт.

Ожидаемые продажи в месяц, шт.

Стоимость пользования площадкой Ozon, за шт.

Прибыль, за шт.

Прибыль в месяц от продажи 175 шт.

Цена товара

Комиссия

Обработка и доставка

Возвраты и отмены

К начислению за товар

Себестоимость товара

Прочие затраты

Прибыль с товара

У Ozon есть [калькулятор](#), с помощью которого можно рассчитать свою прибыль ещё до вывода товара на площадку.

К числу дополнительных платежей нужно отнести плату за возможные отмены и возвраты. Стоимость обработки возврата в среднем — 20-30 рублей за товар. Сумма возвращённых средств зависит от этапа отмены заказа.

РАСПОЛОЖЕНИЕ СКЛАДОВ

Склады Ozon делятся на **центральные** и **региональные**. Есть сортировочные и распределительные центры. С полным перечнем складов можно ознакомиться на соответствующей [странице базы знаний](#).

Центральные склады

Товары на центральных складах доступны для всех покупателей. Поэтому данный тип складов следует выбирать, если продавец не ограничивает территорию продаж.

Региональные склады

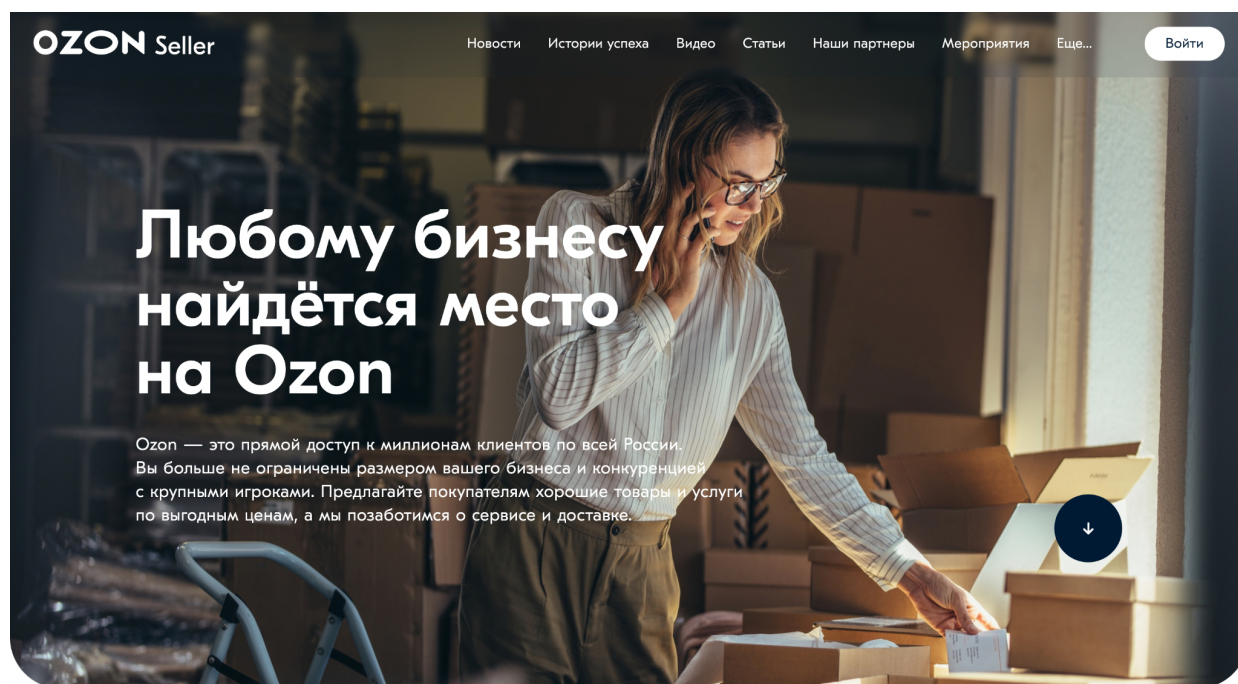
Продавцу нужно учесть, что при хранении товаров на региональных складах продукция идёт клиентам соответствующих регионов.

Соответственно, на сайте товары будут отображаться с учётом гео посетителя.



КАК ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ И НАЧАТЬ РАБОТУ: КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ

Прежде всего, нужно зарегистрироваться на [сайте для продавцов](#):



1. Кликните на «Зарегистрироваться».
2. Укажите имя и фамилию, email и придуманный пароль.
3. Подтвердите адрес электронной почты.
4. Заполните форму данных: тип организации, ИНН, регион, тип товаров и т. п.
5. Далее вы попадёте в личный кабинет, где нужно указать все необходимые данные и загрузить требуемые документы для активации аккаунта.

6. Кликните на кнопку «Отправить на проверку» и ожидайте письмо об активации аккаунта.

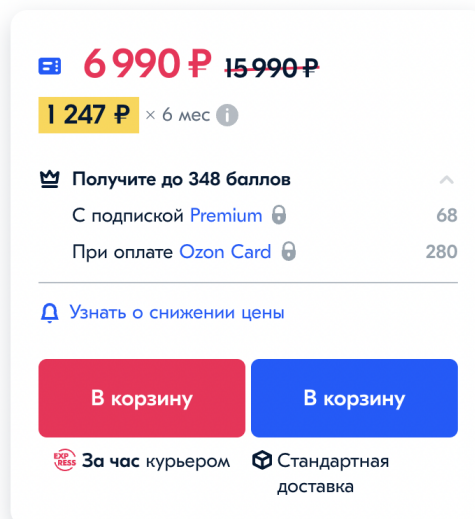
Если письма долго нет — можно написать в службу поддержки из личного аккаунта. При отказе в активации по непонятным причинам — напишите на marketplace@ozon.ru.

После активации аккаунта можно переходить к дальнейшим действиям:

1. Принять оферту. Виды оферты отличаются, в зависимости продаёте ли вы товары или услуги или представляете бренд.
2. Подключить ЭДО. Можно настроить подключение своего оператора или выбрать кого-то из партнёров Ozon — «СФЕРА Курьер» и «Контур.Диадок».
3. Загрузить товары или услуги. Загрузите изображение, укажите основные и дополнительные характеристики и необходимые данные.
4. Пройти модерацию. Длительность проверки составляет около трёх часов.
5. Выбрать схему работы и начать продажи.

При загрузке и оформлении товаров учитывайте, что указать нужно три цены:

- со скидкой
- без скидки
- для Ozon Premium



При этом не следует завышать стоимость, чтобы покрыть скидку. Ozon периодически мониторит сайты продавцов.

Если на сайте партнёра цена окажется ниже указанной на маркетплейсе, такого продавца могут просто заблокировать и запретить продажи.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ OZON

- + Возможность начать бизнес с нуля. Можно не тратить на открытие своего интернет-магазина, а продавать только на Ozon. На платформе есть все необходимые маркетинговые и аналитические инструменты.
- + Быстрое масштабирование бизнеса. Продавец на Ozon получает доступ к многомиллионной аудитории из нескольких стран. Вряд ли такой объём трафика сможет привлечь обычный интернет-магазин.
- + Отсутствие «потолка». У маркетплейса нет лимитов на количество продаваемых товаров или размер прибыли. Если правильно подбирать товары, можно постоянно наращивать прибыль.

- Порча товаров при возвратах. Желательно заранее учитывать, что какой-то процент товара окажется убыточным.
- Участие в акциях со скидками. Если не давать скидок на товары, то товарные позиции опустятся в самый низ на фоне других предложений и покупатели до них просто не дойдут.
- Обязательное соблюдение правил. Маркетплейс устанавливает, как правильно оформлять товары, как собирать и упаковывать заказы, как организовать доставку на склад. Некоторые моменты могут быть не очень удобны для продавца, но либо он соглашается, либо не торгует на маркетплейсе.



Комментарий эксперта

Ozon - один из самых перспективных каналов продаж сегодня как для локальных небольших производителей, так и для малого и крупного бизнеса.

Площадка предлагает самый большой набор рекламных инструментов среди всех маркетплейсов и работает по нескольким форматам: СРО, СРА, СРС. Почти все рекламные кампании настраиваются в 1 клик и самообучаются. Вы можете торговать как одним товаром, так и огромными номенклатурами.

Ozon позволяет собирать детальную аналитику по рекламе, органическому трафику, поисковым запросам и популярным категориями. Система оценивает оборачиваемость товаров и даёт рекомендации по увеличению продаж. А развитая сеть складов позволяет Ozon обеспечить федеральное присутствие и кросс-докинг в любой регион России.

Александр Чайка

академический директор курса ["Профессия менеджер по маркетплейсам"](#), руководитель отдела продаж ZoneSmart

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ И ПОВЫШАТЬ ПРОДАЖИ

Несколько рекомендаций для повышения прибыли:

1. Выбирайте товар правильно. Анализируйте данные маркетплейса, используйте сторонние сервисы аналитики. Вам нужно найти что-то, что ещё отсутствует на площадке или присутствует в незначительных количествах.
2. Постоянно анализируйте продажи и рассчитывайте количество поставок на склад, чтобы не переплачивать за длительное хранение.
3. Постарайтесь представить свой товар на сайте как можно привлекательнее: качественные изображения, подробные описания.
4. Позаботьтесь о качестве отправляемого товара. Это касается как продукции, так и упаковки. Плохие отзывы покупателей могут с самого начала сильно подпортить карьеру продавца на маркетплейсе.
5. Используйте встроенные инструменты маркетплейса: оформление витрины, настройка рекламных кампаний, участие в акции и вывод в спецкатегории, частое использование цен Ozon Premium для выхода в топ товаров.
6. Обязательно используйте аналитику от Ozon. Отслеживайте количество показов, конверсию, число добавлений в корзину, количество продаж. Это позволит выявлять и своевременно исправлять возможные проблемы. Может цена слишком высокая в сравнении с конкурентами или фото некрасивое либо описание скудное и т. д. Исправьте наиболее очевидную на ваш взгляд проблему и посмотрите, как изменится аналитика.

Как зарабатывать на Ozon без продаж

Чтобы зарабатывать на Ozon, необязательно самому становиться продавцом. Можно изучить все тонкости работы с маркетплейсом и продвигать чужие товары за фиксированную оплату или процент от прибыли. При этом никто не запрещает работать сразу с несколькими продавцами и тем самым повысить свой доход в разы.

Специалисты, способные успешно продвигать товары на маркетплейсах, особенно востребованы сейчас, когда выход на такие площадки максимально упростился. На маркетплейсы идут известные бренды, средний и малый бизнес, предприниматели. Понятно, что не все продавцы хотят и могут самостоятельно заниматься раскруткой и сопровождением продаж и охотно делегируют эту функцию специалистам.



Комментарий эксперта

В моей практике был момент, когда я вел несколько крупных клиентов одновременно. Это были магазины косметики и производитель детских игрушек.

Сложность в том, чтобы настроить такую работу, уходит много времени на организацию системы присутствия и продвижения. Но, когда стратегия готова и утверждена и собраны контент и необходимые материалы, становится проще - нужно просто выполнять план.

Здесь, разумеется, ваши лучшие друзья - это тайм менеджмент и планировщик.

Многое зависит от того, на каком этапе клиент. Условно говоря, если он только выходит на маркетплейсы, потребуется уделить больше времени, чем на того, кто уже ведет свой бизнес на маркетплейсе. Корректировать проще, чем начинать с начала. Но и стоимость услуг "с нуля" выше, это следует учитывать.

Начинающий менеджер может зарабатывать около 30-40 т.р. с одного клиента на поддержке аккаунта и выполнении существующей стратегии продвижения. Часто оплата привязана к проценту с продаж.

Продвинутые профессионалы получают в районе 100 т.р. с клиента. За такую цену клиент вправе требовать от специалиста выполнения и развития KPI, глубокой аналитики, конкретных действий по улучшению контента, дополнительному продвижению, выходу на новые площадки, в том числе зарубежные, и работы с маркетинговой стратегией."

Александр Чайка

академический директор курса ["Профессия менеджер по маркетплейсам"](#), руководитель отдела продаж ZoneSmart

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ ПРОДАВЦОВ

- **Перебои с поставками.** Если постоянно не контролировать наличие товаров на складе, может случиться, что самый популярный товар закончился, а возможности его быстрой доставки нет. Это обернётся снижением продаж и уменьшением прибыли. Важно заранее продумать варианты быстрой доставки товаров на склад и желательно не допускать полного исчерпания запасов.
- **Игнорирование процента выкупа.** Когда заказанный товар возвращают, продавец помимо уже оплаченной доставки оплачивает и возврат. Случается, что бракованные товары долгое время катаются по клиентам с возвратом. Если таких невыкупаемых товаров много, продавцу грозят серьёзные убытки.
- **Отсутствие финансового планирования.** Нужно учитывать, что маркетплейс выплачивает прибыль с предопределённой периодичностью. Поэтому всегда нужно иметь свободный капитал на расходы бизнеса. К примеру, весь товар ушёл в самом начале месяца и нужно срочно закупить новую партию. Но маркетплейс выплатит средства через несколько недель и, соответственно, товар закупить не на что и торговать нечем.

Всё это очевидные ошибки. Но кроме того есть много других нюансов, которые часто не учитывают начинающие продавцы: нюансы выбора товара и ценообразования, какие-то особенности продвижения или участия в акциях.

Поэтому, несмотря на кажущуюся простоту выхода на маркетплейс, желательно заранее продумать план действий, в том числе и в негативных ситуациях.

ВЫВОДЫ

Процесс регистрации достаточно прост. У Ozon есть достаточно подробная база знаний, поэтому загрузка товаров тоже особого труда не составит. Ограничения по числу продаваемых товаров и доходу отсутствуют.

Основные сложности начинаются тогда, когда нужно продвигать товары, привлекать аудиторию, отстраиваться от конкурентов, прогнозировать продажи и планировать пополнение запасов или ассортимента, просчитывать логистику.

Получить необходимые знания можно опытным путём: совершая и исправляя ошибки. А можно предотвратить убытки и стартовать максимально успешно.

Для этого желательно ещё до начала работы изучить все тонкости:

- познакомиться с правилами площадки
- почитать истории действующих продавцов
- пообщаться с поставщиками в чатах.

Или приходите на [курс MAED «Старт на маркетплейсах: с нуля до первых продаж»](#), где мы обучаем всем тонкостям работы с маркетплейсами в целом и с Ozon в частности.

После прохождения курса вы без труда настроите свой собственный магазин на Ozon или научитесь продвигать чужие проекты.

Читайте: <https://blog.maed.ru/>

Смотрите:



канал
Маркетинговое
образование

Общайтесь:



vk.com/marketing.education



instagram.com/marketing.education



facebook.com/marketing.education.ru



t.me/tyzhmarketolog



Центр обучения "Маркетинговое образование"

www.maed.ru

+7 (495) 984-75-00