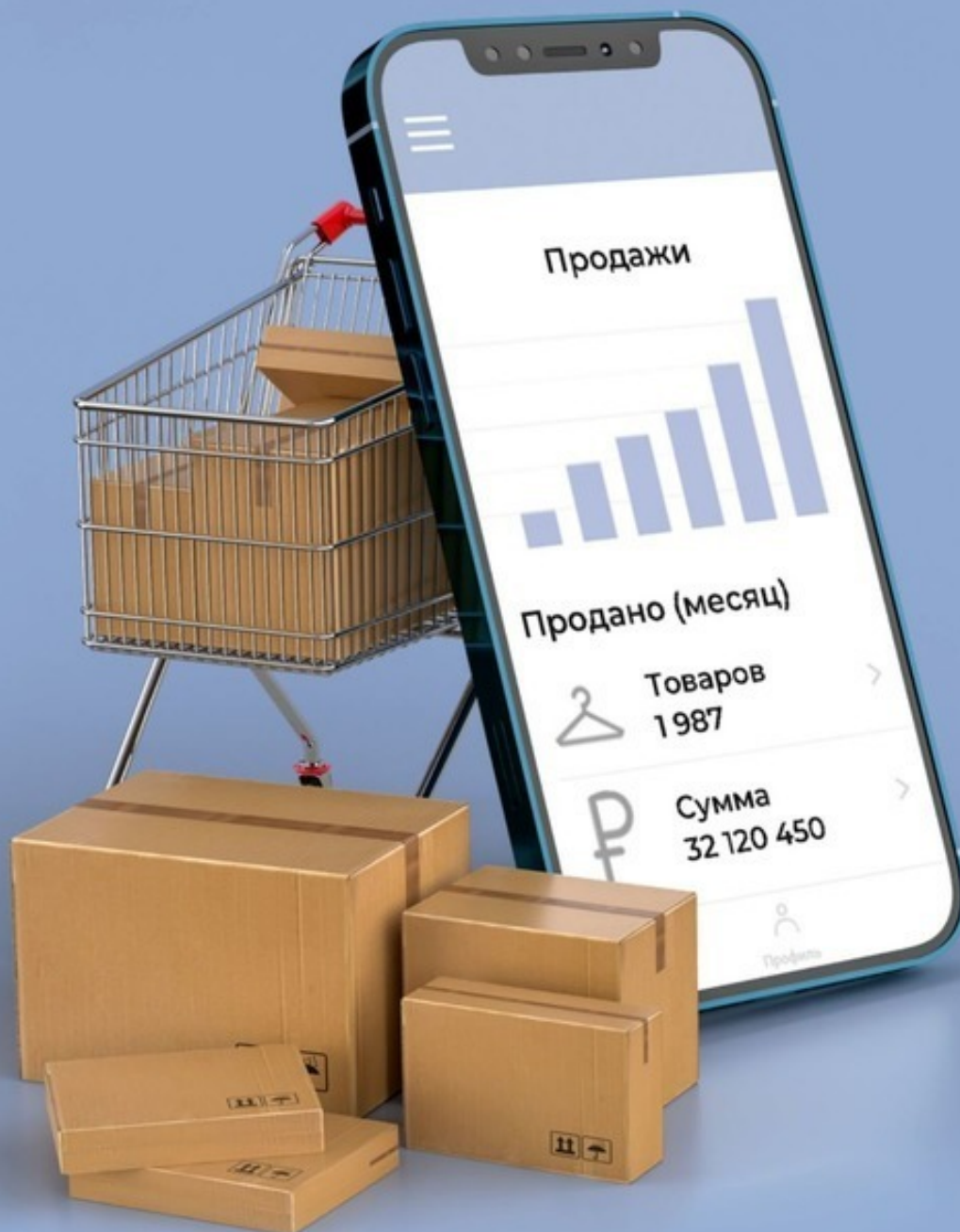


# МАРКЕТПЛЕЙСЫ:

КАК ЗАРАБОТАТЬ СВОЙ  
ПЕРВЫЙ МИЛЛИОН

1PS.RU



1PS.RU

# **Маркетплейсы: как заработать свой первый миллион**

«Издательские решения»

**1PS.RU**

Маркетплейсы: как заработать свой первый миллион / 1PS.RU —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-593118-4

В 2023 году каждый бизнес, связанный с продажей товаров, должен быть на маркетплейсах. Не надо иметь больших вложений для старта, ведь на разработку сайта, отдел продаж и маркетинг денег не потребуется — все это на маркетплейсах уже отстроено за вас. Просто правильно выберите нишу и площадку, и начинайте строить свою империю. Простые алгоритмы, несложные действия — и можно получать до 600% годовых с каждого вложенного рубля. Рассказываем, как зарабатывать на маркетплейсах и что для этого надо.

ISBN 978-5-00-593118-4

© 1PS.RU

© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
1. Почему вам надо на маркетплейсы	8
Знакомство с маркетплейсами	10
Что такое маркетплейсы и кто ими пользуется	12
В чем отличие от интернет-магазинов	13
Виды маркетплейсов	16
Кому стоит выходить на маркетплейсы, а кому нет	23
Что разрешено продавать на маркетплейсах	24
Что запрещено продавать на маркетплейсах	45
2. Выход на маркетплейсы	46
Выбор маркетплейса	46
Wildberries	47
Конец ознакомительного фрагмента.	56

# Маркетплейсы: как заработать свой первый миллион

**1PS.RU**

*Редактор Ирина Сергеевна Шамина*

*Дизайнер обложки Анастасия Александровна Носкова*

*Корректор Алёна Павловна Шишкунова*

© 1PS.RU, 2022

© Анастасия Александровна Носкова, дизайн обложки, 2022

ISBN 978-5-0059-3118-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

Получить прибыль — цель любого бизнеса. Каждый предприниматель хочет обойти своего конкурента и стать лучшим в своей нише, но как это сделать, знают далеко не все, особенно, когда речь идет о маркетплейсах.

Время идет, интернет развивается, популярность маркетплейсов растет. Выбрать площадку, заполнить карточки товаров и ждать, надеясь, что ваш клиент сам придет, уже не получится.

За годы работы, а их на нашем счету уже 23, наш сайт IPS.RU и оказываемый перечень услуг сильно изменился.

Компания была основана в 1999 году, и все эти годы помогала малому бизнесу выходить на рынок и становиться гигантами.

После 2020 года на рынок вышли маркетплейсы и путь клиента стал еще сложнее. А мы стали помогать нашим клиентам выходить на маркетплейсы.

IPS.RU помогает строить комплексный маркетинг для малого и среднего бизнеса. Наши специалисты все эти годы вели работу по изучению продаж в Интернете; копирайтеры, маркетологи, технические специалисты, оптимизаторы, веб-дизайнеры знают все тонкости создания и продвижения товаров и услуг, применяют их в работе и приносят клиентам положительные результаты.

Через наши руки прошли тысячи бизнесов разных сфер и ниш, которые после проведения работ, смогли занять место и окупить инвестиции.

Эта книга — кладезь знаний по маркетплейсам. В этом пособии мы по полочкам разложили все о Wildberries, Aliexpress, Озоне, Яндекс. Маркете и других площадках: с чего начать, как оптимизировать карточки товаров, как проводить аналитику, как считать экономику, и не только. Мы расскажем все в деталях доступным языком, покажем наглядные примеры, объясним, что плохо и что хорошо. Будьте уверены, что прочитав эту книгу, вы сможете составить четкий план, какой маркетплейс выбрать, какую схему продаж использовать, что учесть и как продавать еще больше. Многие работы, которые сейчас кажутся нереальными и неподъемными, станут вам по плечу.

В одной книге мы представили всю самую важную информацию, которую по крупицам собирали несколько лет о маркетплейсах и их алгоритмах, все методы проверены нами на практике и доказаны успешными портфолио наших клиентов.

Если вы еще не продаете на маркетплейсах, если еще думаете, с чего начать, эта книга именно для вас. Когда, если не сейчас?

*P.S. Так как мы digital-агентство, то добавим этой книге немного магии:*



Отсканируйте qr-код

*Наведите камеру своего телефона на данный qr-код и наглядно посмотрите, что такое маркетплейсы, как на них продавать и как их продвигать.*

*P.P.S. Если магия вдруг не случится, напишите на [partner@1ps.ru](mailto:partner@1ps.ru), наколдуюем что-нибудь еще персонально для вас ;)*

## 1. Почему вам надо на маркетплейсы

Один из первых маркетплейсов России – Ozon уже в 2009 году предлагал широкий выбор товаров, не такой обширный как сейчас, но на время середины нулевых уже поражал.

К 2022 году E-commerce не просто укрепил свои позиции, как было прогнозировано, но и обогнал даже самые оптимистичные прогнозы:



Прогноз роста E-commerce 2018—2024

За три последних года мировой объем рынка онлайн-торговли увеличился с 2,3 триллиона долларов до 4,5 триллиона долларов. И это далеко не предел.

Исследование Nasdaq говорит, что к 2040 году 95% любых покупок будут совершаться именно в интернете, большей частью с помощью мобильных телефонов. А все тенденции указывают, что продажи будут идти через онлайн-гипермаркеты, т.е. маркетплейсы.

Согласно исследованию Nielsen, до пандемии 59% ключевых FMCG-ритейлеров развивали свои интернет-магазины и 21% сотрудничали с маркетплейсами, к концу 2020 в онлайн вышли уже 76% ритейлеров (что на 17% больше), а 48% (небывалый рост 27%) стали продавать через маркетплейсы.

Ритейлу и так предрекали кратный рост, а на фоне растущих онлайн-продаж только ленивый не озаботился наличием собственного гипермаркета или заветного уголка на маркетплейсе.

К концу 2022 года количество маркетплейсов все растет и растет. Вы слышали, что ВКонтакте запустили свой маркетплейс, 1С теперь тоже имеют маркетплейс и даже у Робокассы есть свой маркетплейс – robo.market.

Согласно исследованию Wunderman Thompson Commerce, 43% покупателей после 2020 года стали гораздо лояльнее относиться к покупкам по интернету, а это значит, что e-commerce только набирает популярность.

А еще это значит, что любому бизнесу надо обязательно иметь представительство на маркетплейсах. Да и открывать свой бизнес там гораздо проще.

Поэтому все ведущие digital-компании озаботились предоставлением помощи своим клиентам в размещении товаров на маркетплейсах. Как говорится, спрос рождает предложение. Лично у нас только за 2020—2022 года количество клиентов, желающих выйти на маркетплейсы, увеличилось почти в десять раз.

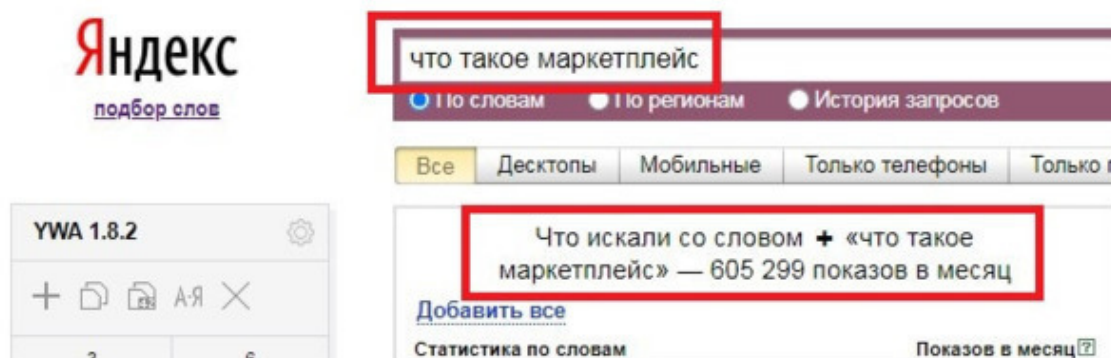
Думаю, вы уже поняли: маркетплейсы – тот тренд, который нельзя упускать.



Для старта продаж в интернете вам не нужен сайт, отдел маркетинга, отдел продаж, реклама – вам просто надо зарегистрировать юр. лицо, купить (или произвести) товары и выйти на маркетплейсы, там уже все готово для старта продаж. Заходи, следуй простым алгоритмам и зарабатывай свой первый миллион.

## Знакомство с маркетплейсами

Вместо тысячи слов просто покажем скриншот, который отлично передает актуальность маркетплейсов:



### Спрос на маркетплейсы

Спрос на маркетплейсы уже составляет более 600 000 показов в месяц и только растет — и это только среди тех, кто еще не знает, что такое маркетплейсы.

Интересно, что и бизнес, имеющий сайт, соцсети, запускающий рекламу в Яндексе, и использующий другие каналы привлечения клиентов, точно также старается быстро выйти на маркетплейсы. **Потому что маркетплейсы уже неотъемлемая часть воронки продаж.**

На конференции «Optimization 2022» Денис Шубенок поделился исследованием пути пользователя.



Путь покупателя начинается с маркетплейсов

**Главный вывод: интернет-маркетинг в целом правильно начинать с выхода на маркетплейсы.**

И вот почему:

46% респондентов ответили, что начинают путь поиска товара на маркетплейсах;

80% ответили, что перед покупкой проходят минимум 3—4 шага.

В ходе анализа результатов был построен пошаговый путь покупателя:

Маркетплейс ➡ Поисковая система ➡ Официальный сайт или соцсеть бренда ➡ Сайт с отзывами ➡ Видеоплатформа ➡ Сайты с промокодами.

Еще в 2020 году аналогичное исследование проводила компания Яндекс, они установили, что пользователь ДО покупки совершает от 15 до 25 касаний с брендом пользователя.

Как видим, развитие только одной площадки (например, только сайта) уже не является эффективной стратегией продвижения своего бренда в интернете.

Именно поэтому так важно делать упор на комплексный подход, включая продвижение и выход на маркетплейсы.

### **Актуальность маркетплейсов бесспорна**

Теперь давайте разбираться, что же такое эти маркетплейсы, какие площадки существуют, чем отличаются от интернет-магазинов, и какие плюсы и минусы размещения на маркетплейсах можно выделить, с чего лучше начать и на что важно обратить внимание. Ведь желающих там продавать становится все больше и больше, а это значит, что конкуренция становится невероятной, и как при такой конкуренции сделать так, чтобы покупали именно у тебя – уже непростая задача. Тут надо знать несколько секретов, ими и поделимся.

## Что такое маркетплейсы и кто ими пользуется

Если совсем простыми словами, то маркетплейс – это большой (просто громадный) рынок, где вы сможете найти все, что вашей душе угодно. Идентичные товары/услуги от разных продавцов (у кого-то дешевле, у кого-то дороже, где-то есть нужный вам цвет и размер) – вот что предлагают маркетплейсы.



Маркетплейсы – это разнообразие товаров и услуг

Маркетплейс – это онлайн-платформа, где продают и/или покупают различные товары и услуги. В большинстве своем маркетплейс выступает посредником между продавцом и покупателем.

Самые популярные маркетплейсы:

- Wildberries
- Ozon
- AliExpress
- Яндекс. Маркет
- СберМегаМаркет
- Ebay
- Lamoda
- Joom

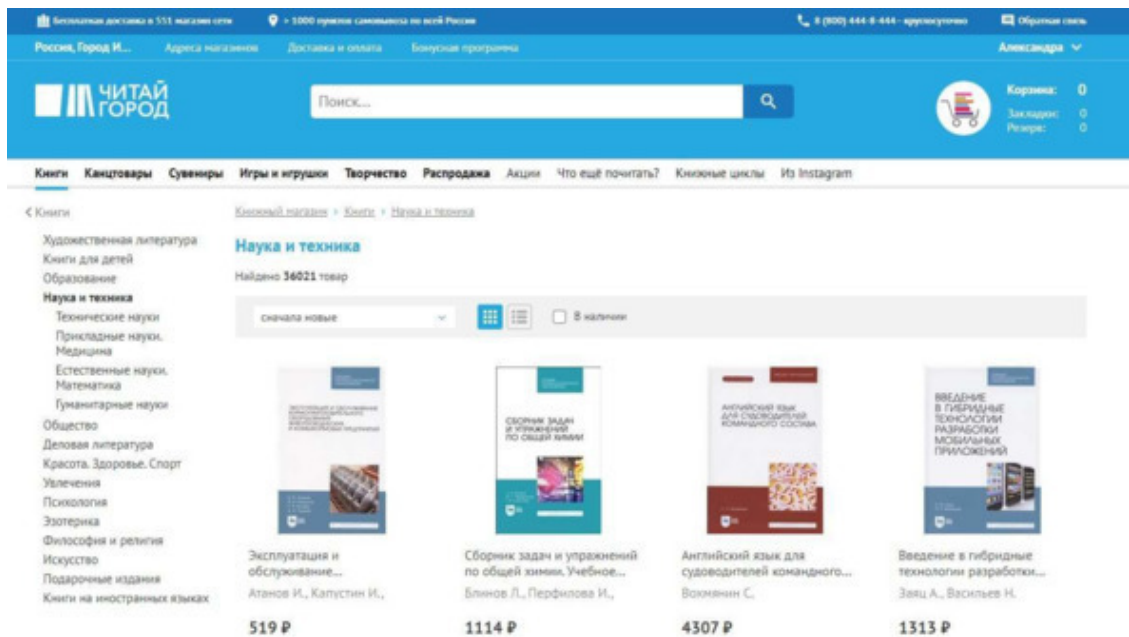
Уверены, что каждый из вас не только слышал обо всех перечисленных маркетплейсах, но и не раз заказывал там товары/услуги.

## В чем отличие от интернет-магазинов

А действительно, чем они отличаются?

Самое важное отличие состоит в том, что маркетплейс – это площадка, где представлены различные товары от различных продавцов, а интернет-магазин представляет интересы только своего бренда/бизнеса.

В книжном интернет-магазине вы найдете только книги, канцелярию, развивающие игрушки. И не найдете там одежду, обувь, спортивный инвентарь.





В книжном интернет магазине ограниченный выбор товаров

А вот на маркетплейсе вы найдете не только книги, но и многое другое.



Глобальный выбор товаров

Еще одно существенное отличие интернет-магазинов от маркетплейсов – это наличие у первых оффлайн-точек. Вернемся к нашим примерам: у «Читай-города» есть магазины в разных городах.

**Сеть книжных магазинов «Читай-город» – адреса...**  
**chitai-gorod.ru** > Наши магазины   **4,8** ...

Выход в **город** из подземного перехода вверх по лестнице направо, затем прямо по Строгинскому бульвару до светофора. ... Также в наш магазин **есть** отдельный вход со стороны Сумской улицы - первый подъезд от метро. Читать ещё

Не найдено: есть

<b>Москва</b> Интернет-магазин «Читай-город» – один из ведущих в России книжных...	<b>Ростов-на-Дону</b> Мы находимся в здании ЦУМа, вход со стороны Социалистической улицы.
<b>Санкт-Петербург</b> Санкт-Петербург, Комендантская пл., д. 1, ТРЦ «Атмосфера», 4 этаж.	<b>Краснодар</b> Краснодар, 40 лет Победы улица, 144/5, 2 этаж.
<b>Екатеринбург</b> Екатеринбург, ул. Академика Шварца, д. 1, ТЦ «Ботаника», 2 этаж.	<b>Красноярск</b> Красноярск, ул. 9 мая, д. 77, ТРЦ «Планета», 2 этаж.
<b>Самара</b> Самара, ул. Дыбенко, д. 30, ТЦ «Космопорт», цокольный этаж.	<b>Челябинск</b> Челябинск, Копейское ш., д. 64, ТРЦ «Алмаз», 3 этаж.

#### Оффлайн-точки в разных городах «Читай-города»

Вы можете не просто заказать блокнот онлайн, но перед заказом зайти в ближайший магазин и пощупать его обложку, и, если понравится, то тут же купить (либо оформить заказ через интернет, зачастую это дешевле).

А вот у маркетплейсов есть только пункты выдачи. И до того момента, пока товар не дойдет до этого пункта, вы не сможете его потрогать, увидеть «вживую», примерить. Тут самое место для картиночки в стиле «ожидание VS реальность». =)





Когда купил коша в мешке

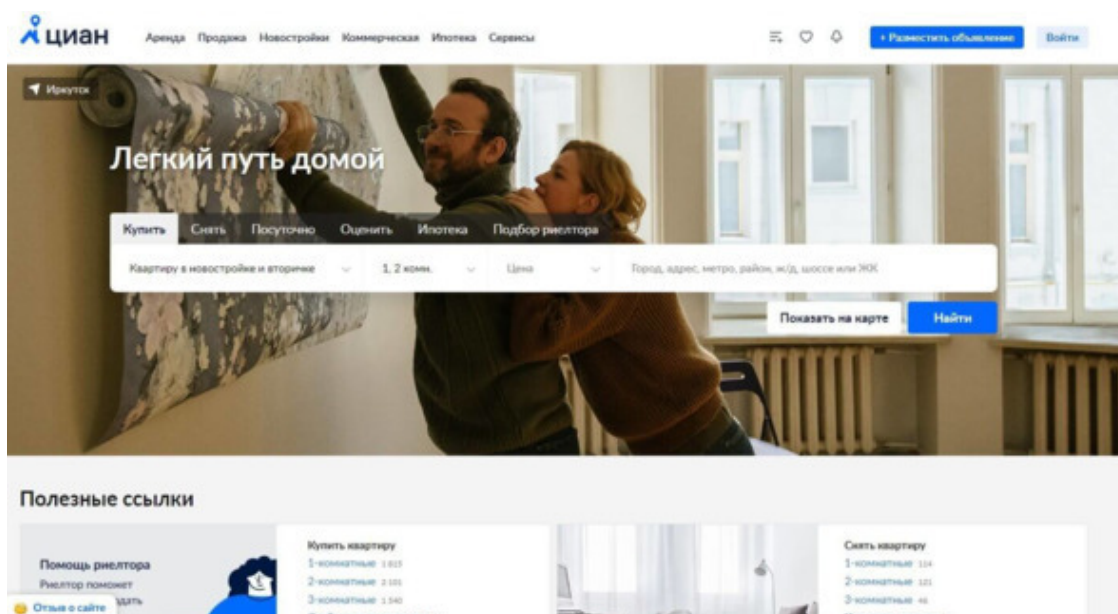
## Виды маркетплейсов

В зависимости от того, какие категории товаров/услуг предлагают маркетплейсы, их можно разделить на три вида.

### *Вертикальные маркетплейсы*

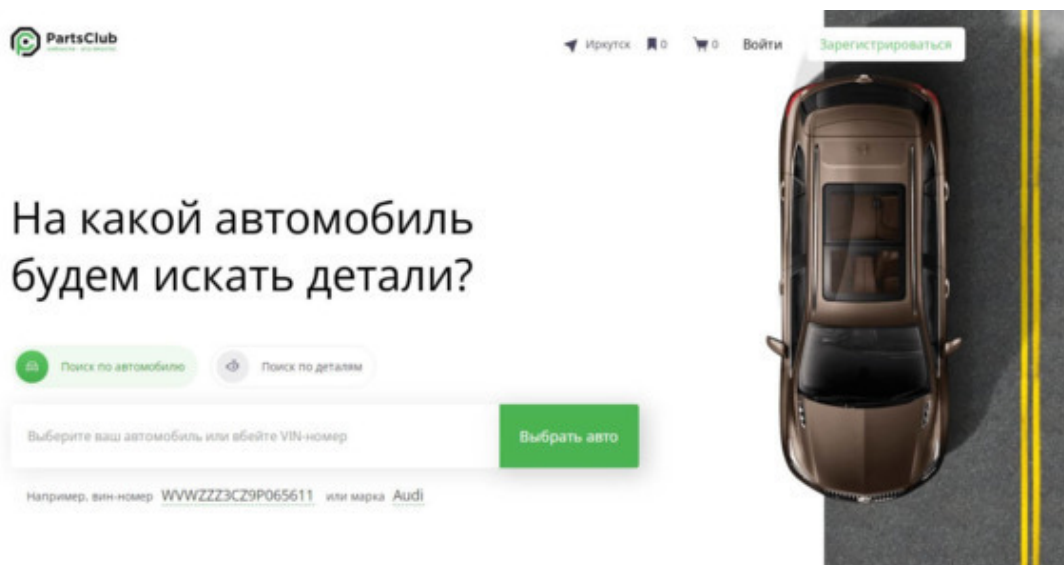
Такие маркетплейсы предлагают товары/услуги одного типа, но от разных продавцов. Разберем на примерах:

ЦИАН – база недвижимости – здесь вы найдете предложения по аренде/покупке/продаже недвижимости от разных продавцов из разных регионов. Никаких кроссовок, никаких строительных материалов, ТОЛЬКО НЕДВИЖИМОСТЬ.



Только недвижимость на ЦИАН

PartsClub – здесь представлены запчасти на любой автомобиль от разных продавцов из разных регионов.



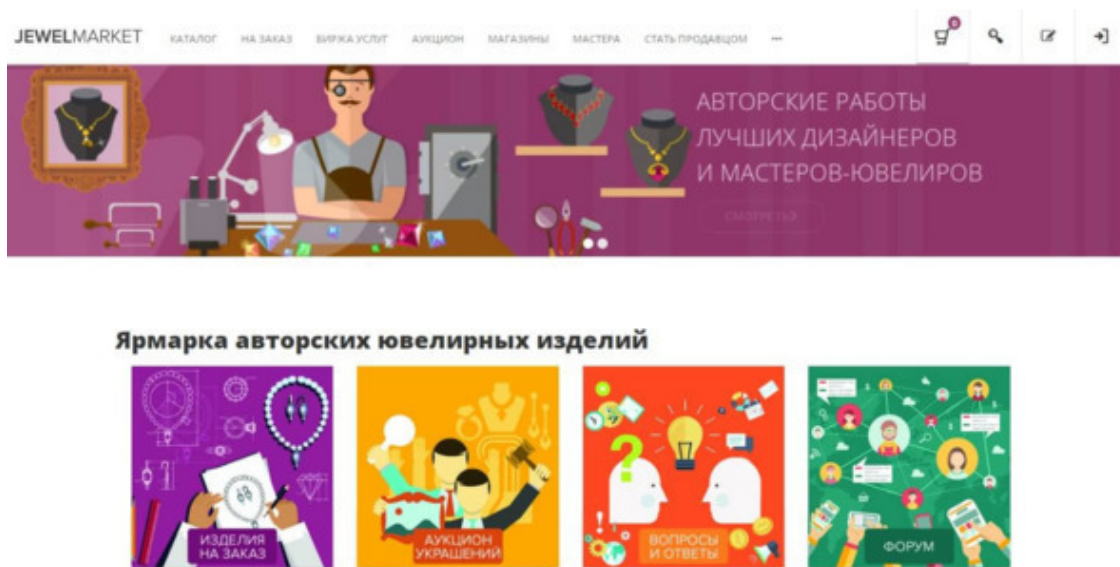


## Большой выбор запчастей на PartsClub

### *Горизонтальные маркетплейсы*

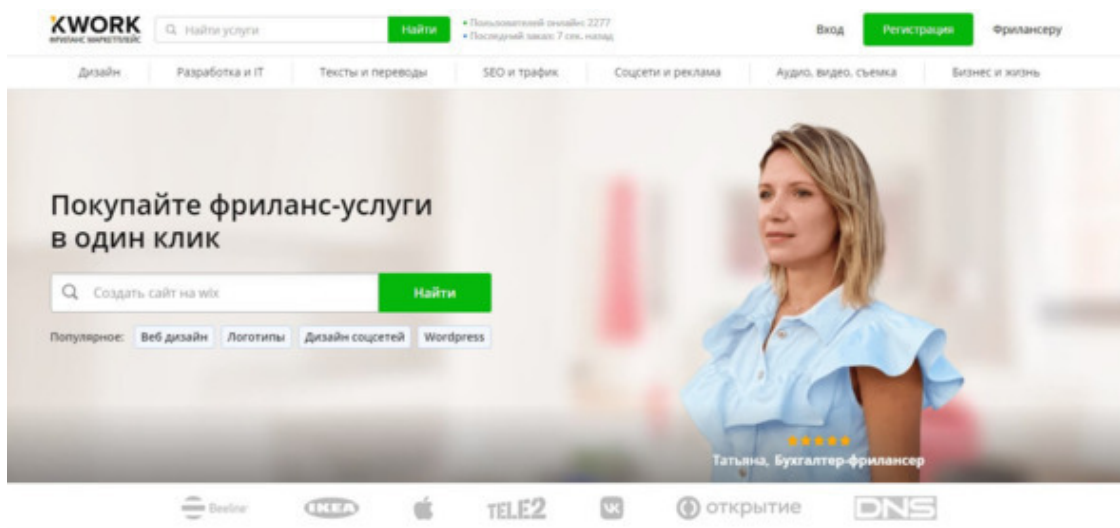
Маркетплейсы этого типа объединяют товары/услуги от различных продавцов по единой глобальной характеристике. Сразу пример, чтобы все стало понятно.

JEWELMARKET – здесь представлен огромный выбор ювелирных украшений: серьги, кольца, зажимы, крестики, но та самая *единая глобальная характеристика*, которая все это объединяет – *авторская, ручная работа*.



## Ювелирные товары на JEWELMARKET

И еще один пример – KWORK – биржа, где представлены услуги дизайнеров, копирайтеров и т. п. Но глобально всех этих продавцов услуг объединяет фриланс.

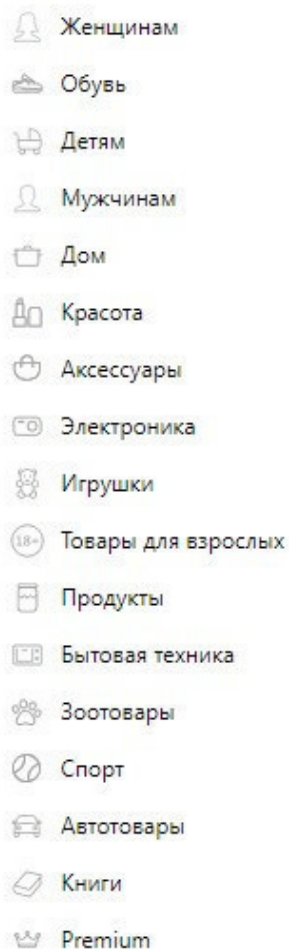


## Фриланс на максималках KWORK

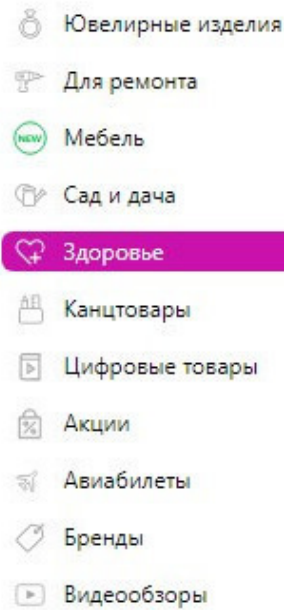
### *Глобальные маркетплейсы*

Этот вид маркетплейсов объединяет в себе два предыдущих варианта. К глобальным можно отнести такие маркетплейсы, как Ozon, Wildberries, Яндекс. Маркет и т. п. Здесь можно приобрести все, что угодно.

Вот категории, представленные Wildberries:

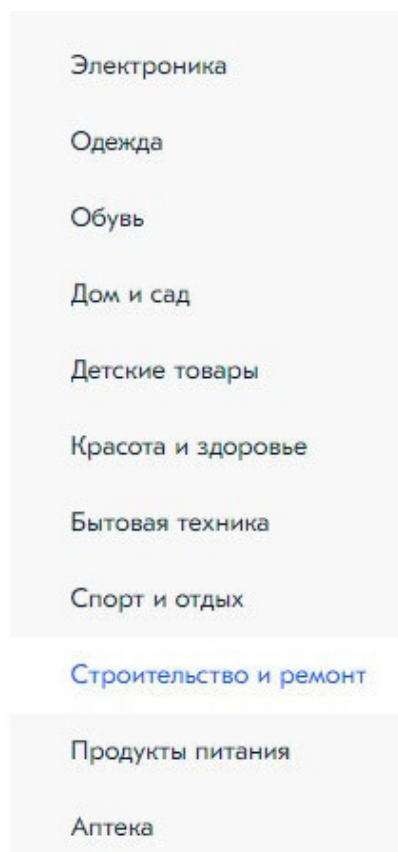


Различные категории товаров WB

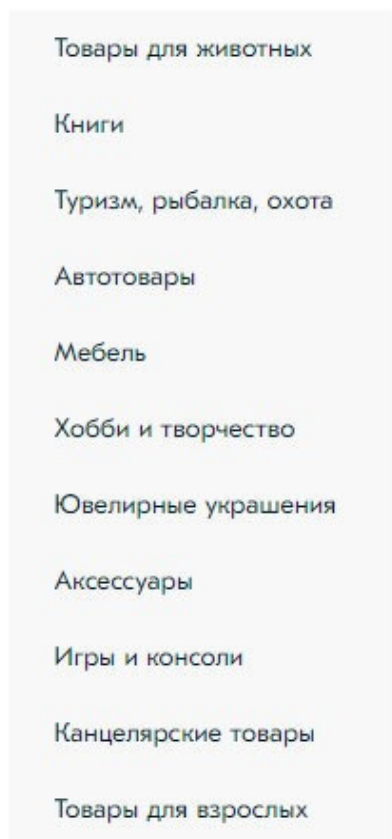


И это категории товаров WB

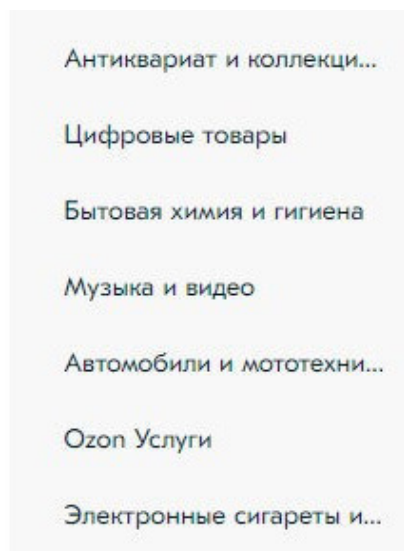
А вот на Ozon:



Категории товаров на Озон



Разнообразие выбора на Озон поражает

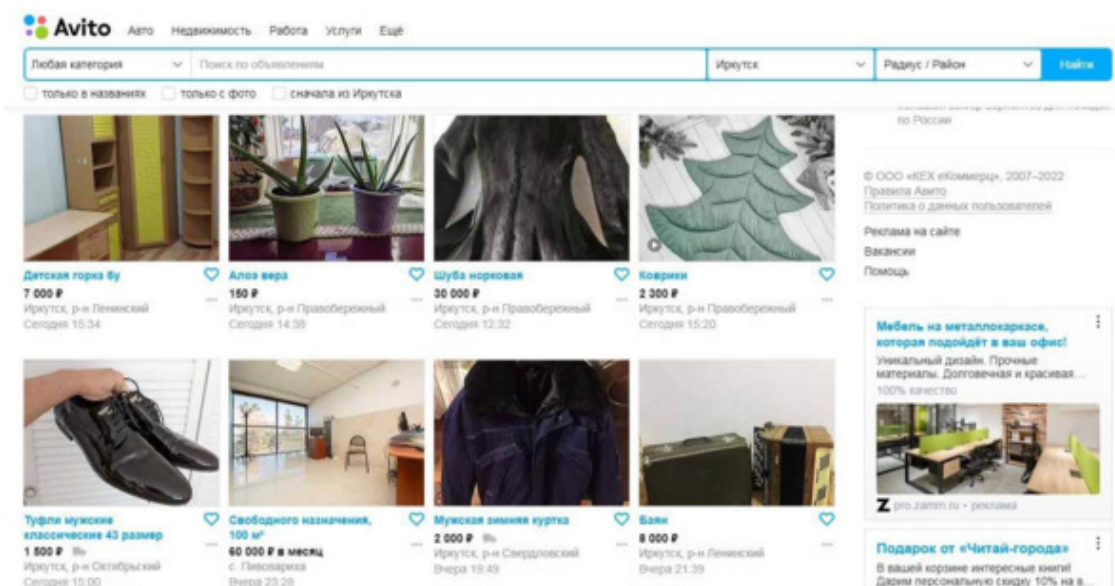


И еще категории на Озон

Также маркетплейсы можно разделить в зависимости от участников торговли. Это знакомые нам сегменты:

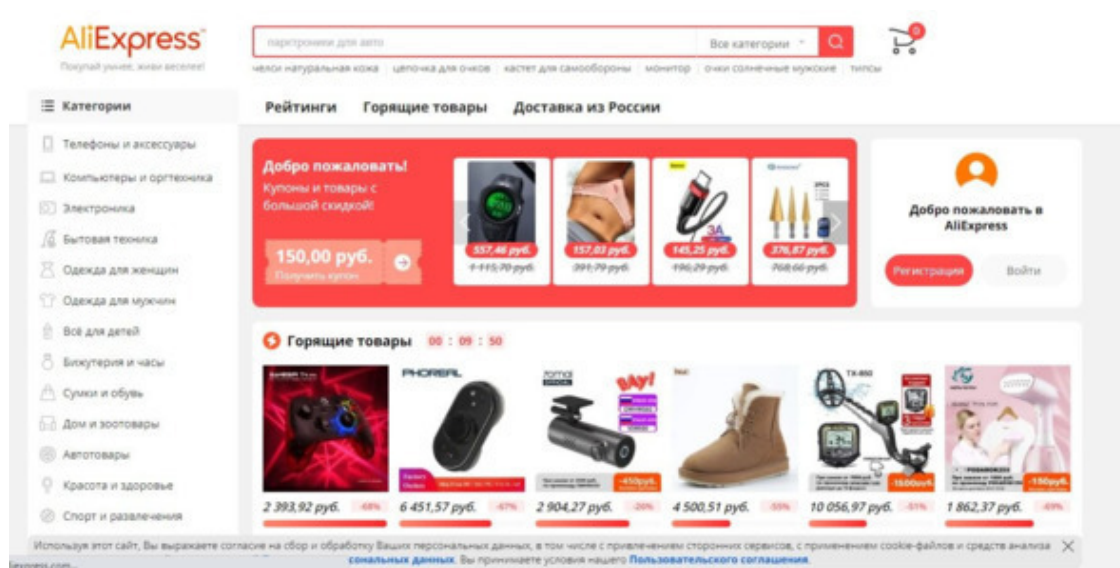
**C2C** – в этой модели (Потребитель-Потребителю) взаимодействуют физические лица.

Например, Avito – здесь продают товары обычные люди, сами выставляют стоимость продукта (цена может быть абсолютно любой, в том числе и 0 рублей).



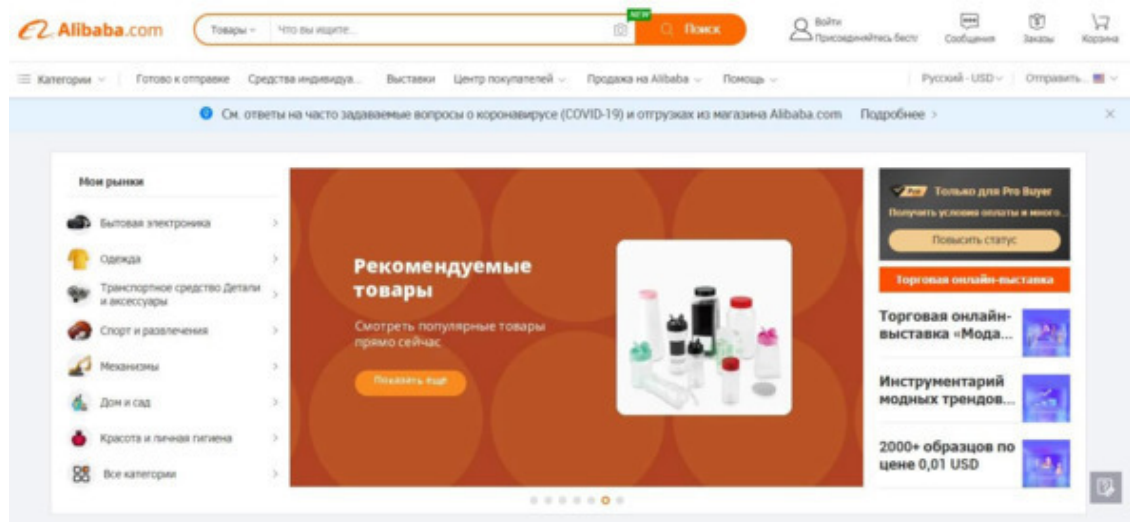
### Народный выбор

**B2C** – это модель «Бизнес-Потребителю». По ней работает большинство крупных маркетплейсов. Например, AliExpress:



### «Бизнес-Потребителю»

**B2B** – это модель «Бизнес-Бизнесу». Важно то, что здесь отношения между сторонами строго регулируются договорами. Пример, Alibaba – оптовый поставщик:



Оптовый поставщик

## **Кому стоит выходить на маркетплейсы, а кому нет**

В период пандемии маркетплейсы почти полностью заменили нам гипермаркеты и до сих пор продолжают выполнять свою функцию. Без проблем можно найти желанный товар и в самые короткие сроки получить его в пункте выдачи. А для столичных покупателей привести покупки или продукты могут буквально в этот же день.

Без сомнений это очень удобно, но в правилах маркетплейсов есть перечень товаров, которые запрещено продавать на этих площадках. Давайте разберемся, с чем можно и с чем нельзя выходить на маркетплейсы.



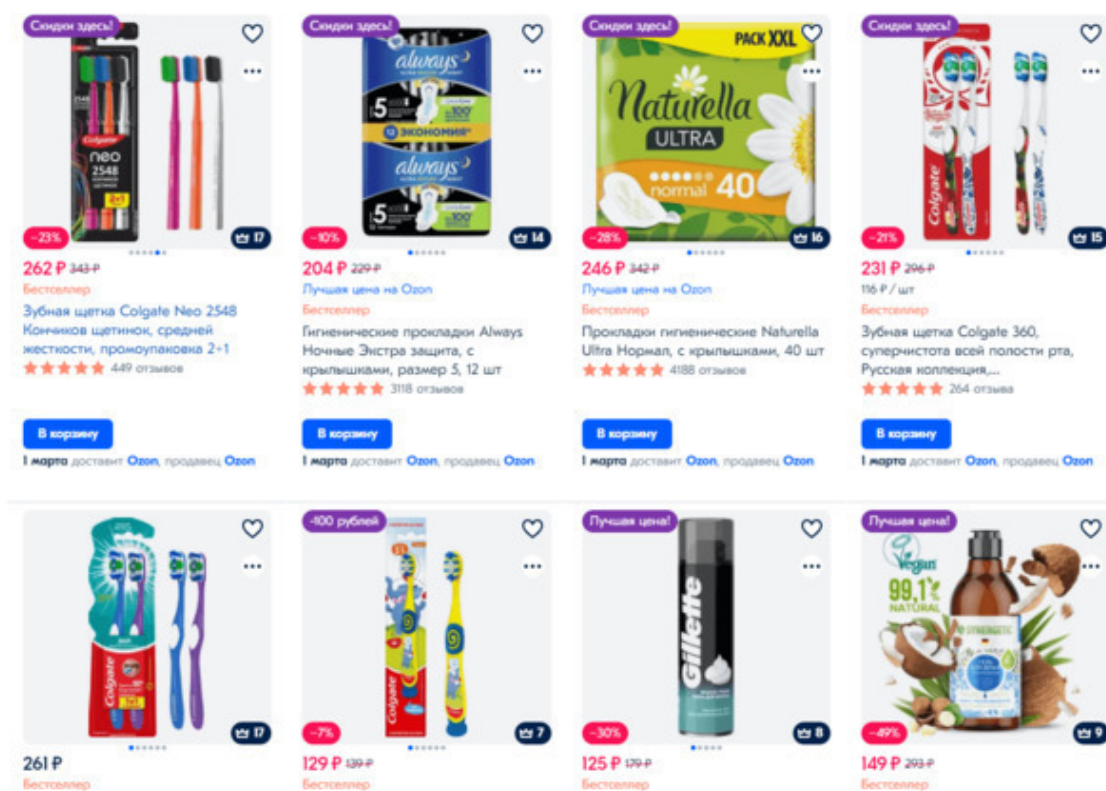
## Что разрешено продавать на маркетплейсах

*Товары повседневного спроса*

- Предметы личной гигиены
- Мыло
- Косметика
- Лампочки
- Пищевые продукты, напитки
- И т. д.

Если раньше при небольших остатках предметов гигиены нужно было составлять список покупок, то сейчас проще сразу закинуть все в корзину маркетплейса. Часто площадки проводят акции и устанавливают скидки на товары. А еще там можно найти то, чего нет в обычных магазинах (например, иностранные зубные пасты).

Товары личной гигиены пользуются большим спросом:



Повышенный спрос на товары гигиены

*Одежда*

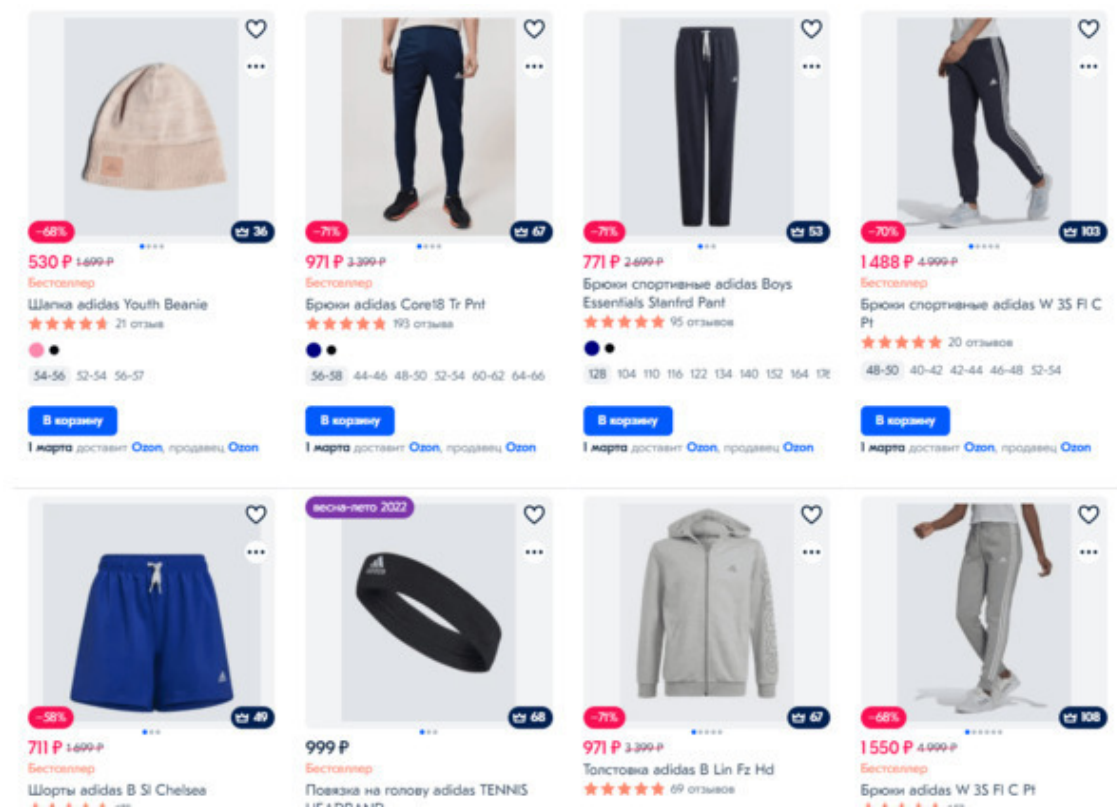
Одежда также является товаром повышенного спроса. На маркетплейсах часто размещаются как большие бренды, так и локальные.

В основном это:

- Одежда
- Обувь
- Сумки
- Аксессуары

Та же одежда от Adidas свободно продается на Ozon.





большой ассортимент одежды от Adidas

Как и одежда от бренда ТВОЕ. На маркетплейсах цены могут выгодно отличаться от розницы.



947 ₽ ~~1 199 ₽~~  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★★ 24  
Доставка 27 февраля



899 ₽  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★★ 104  
Доставка 27 февраля



899 ₽  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★☆ 16  
Доставка 27 февраля



999 ₽  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★★ 76  
Доставка 27 февраля



782 ₽ ~~899 ₽~~  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★★ 134



519 ₽ ~~999 ₽~~  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★★ 103



499 ₽  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★☆ 2 527



1 199 ₽  
ТВОЕ / Футболка  
★★★★☆ 48

## Выгодный выбор одежды ТВОЕ

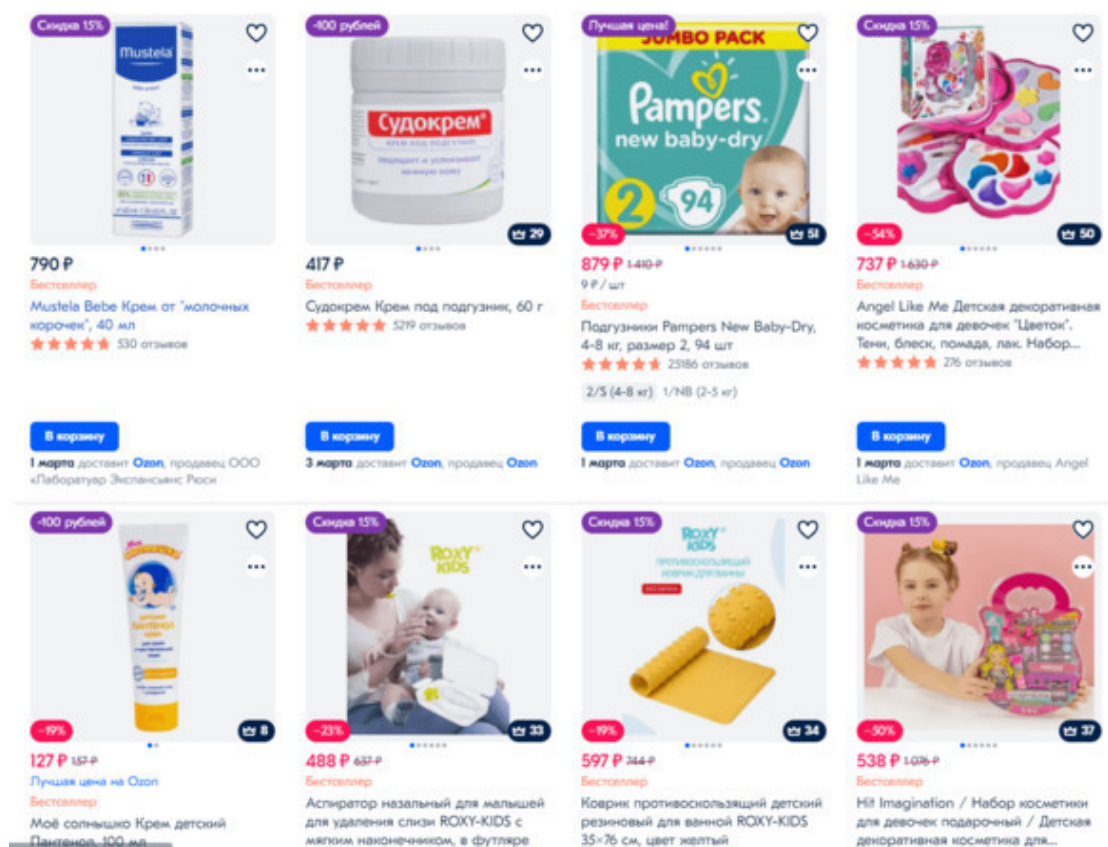
### Товары для детей

Особый спрос на такие товары, как:

- Подгузники
- Детскую одежду
- Обувь
- Детские игрушки
- Детское питание

Доставка до пунктов выдачи или курьером в считанные дни, причем нередко с хорошей скидкой. Детское питание можно продавать только после загрузки [сертификата](https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/need-access/baby-food.html)<sup>1</sup> качества.

<sup>1</sup> <https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/need-access/baby-food.html>

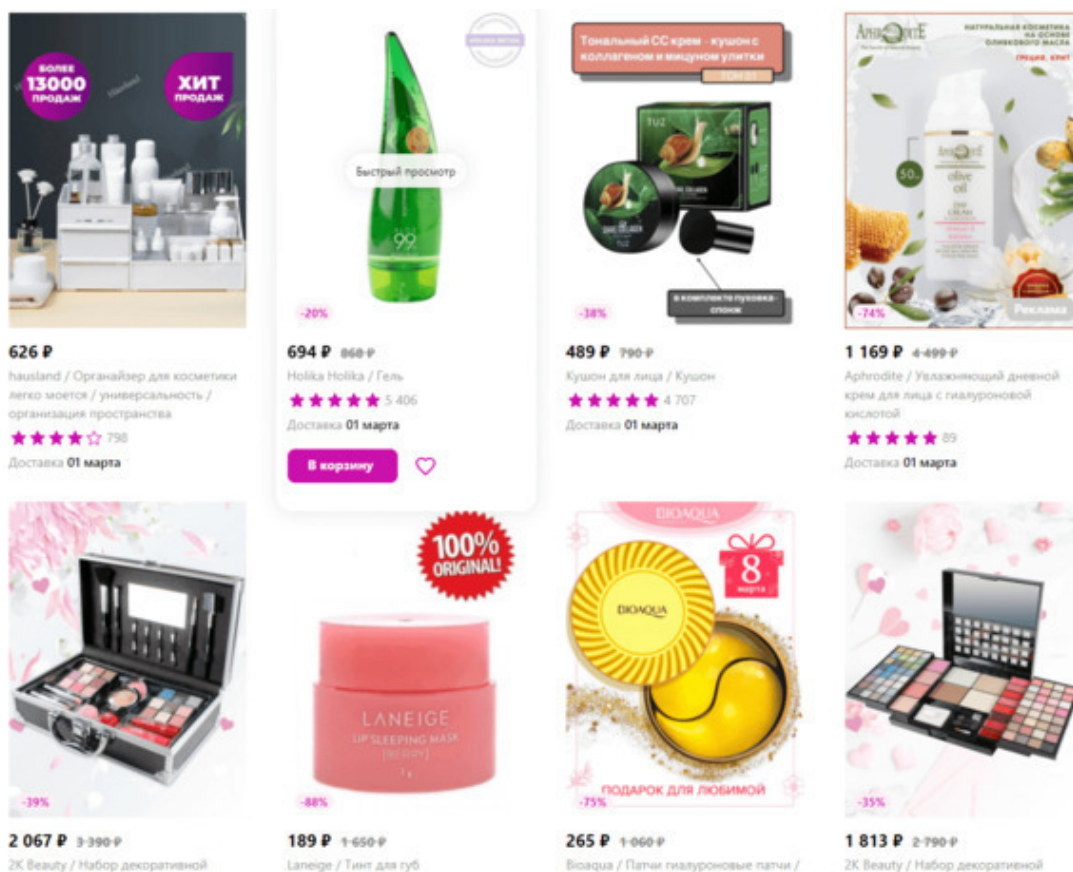


## Особый спрос на товары для детей

### Косметика

Косметику также разрешено продавать на маркетплейсах. Популярность товаров для красоты растет с каждым годом, и обычно заказывают:

- Тканевые маски
- Бальзамы для губ
- Помады
- Подводки для глаз
- Тени
- Туши



## Популярные товары для девушек

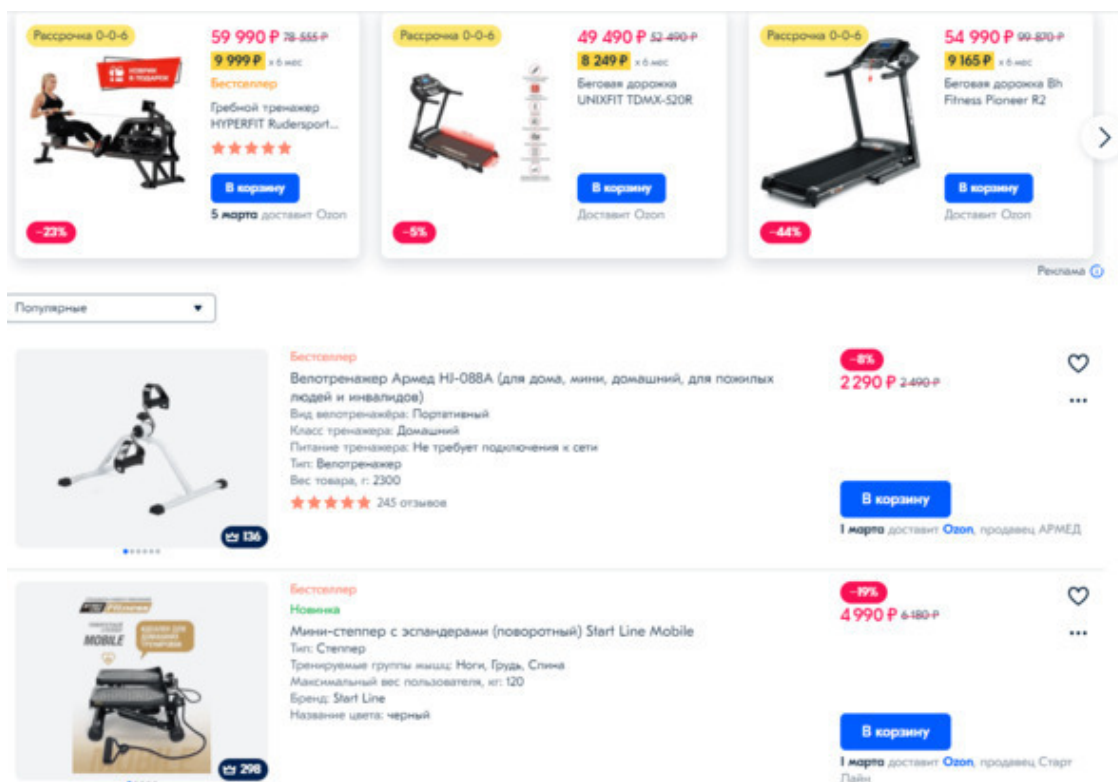
### Товары для спорта

Небольшой лайфхак: товары для спорта в несезон можно купить намного выгоднее.

На маркетплейсах вы найдете:

- Спортивную одежду
- Гантели
- Тренажеры
- Беговые дорожки
- Прочий спортивный инвентарь

Вам могут доставить такие габаритные товары как велотренажер и беговую дорожку.



## Акции на спорттовары в несезон

### Электроника

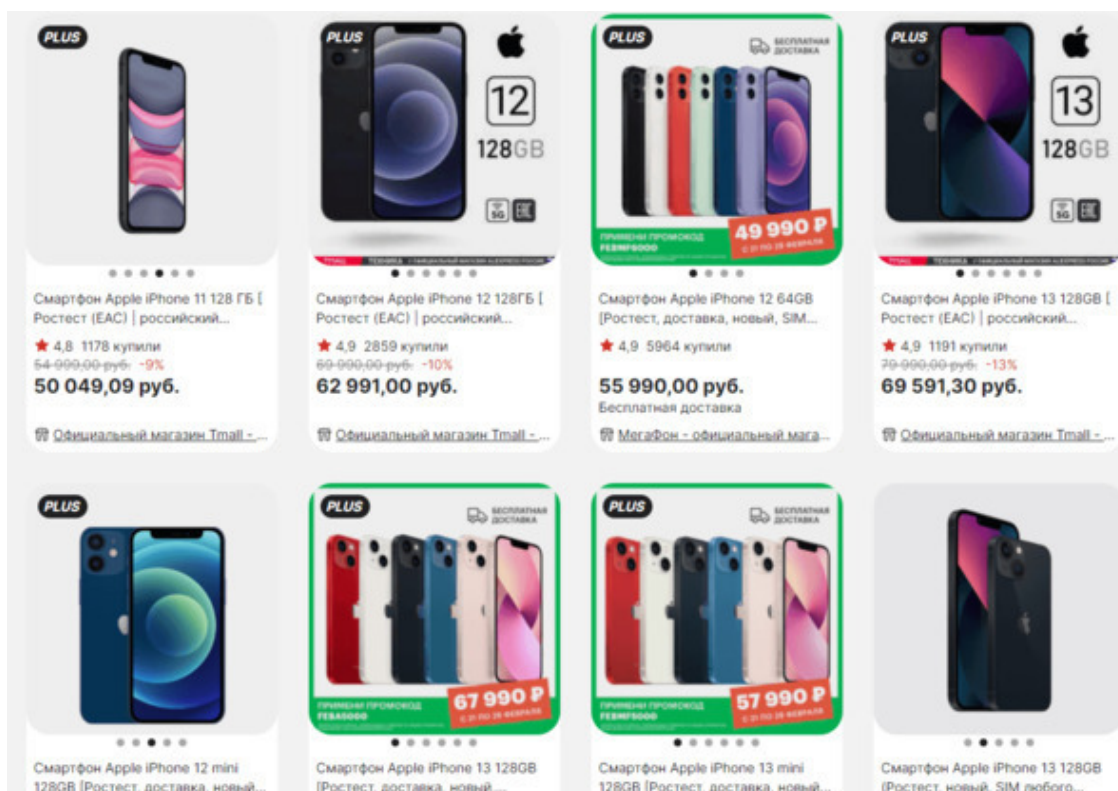
Электроника в наш век технологий пользуется огромной популярностью. Часто в рознице цены на те же телефоны бывают неадекватными, но если найти этот же магазин на Tmall, например, то он может предлагать очень вкусную цену. Поэтому при выборе гаджета следует потратить немного времени на поиск самого оптимального предложения.

Популярные товары:

- Телефоны
- Ноутбуки
- Планшеты
- Консоли
- CD и виниловые проигрыватели
- Аксессуары к мобильным

Выгодно купить iPhone не так уж и сложно. Цены примерно как на вторичном рынке.








### Оптимальная продажа гаджетов

И сопутствующая бытовая техника для дома:

- Посудомойки
- Электро- и индукционные плиты
- Холодильники
- Кофеварки/кофемолки
- Блендеры
- Миксеры

И да, на маркетплейсах можно продавать холодильники.

	<p><b>Бестселлер</b></p> <p>Холодильник Afrant XM 4023-000, двухкамерный, белый</p> <p>Общий объем, л: 359</p> <p>Тип: Холодильник</p> <p>Размеры, мм (ШxГxВ): 600 x 630 x 1950</p> <p>Разморозивание: Ручное, Капельная система</p> <p>Класс энергопотребления: A</p> <p>★★★★★ 185 отзывов</p>	<p><b>-16%</b></p> <p><b>21 227 Р</b> 25 299 Р</p> <p>В корзину</p> <p>10 марта доставит Ozon, продавец Ozon</p>	<p>♥</p> <p>...</p>
	<p><b>Бестселлер</b></p> <p>Холодильник Afrant XM 4208-000, двухкамерный, белый</p> <p>Общий объем, л: 185</p> <p>Тип: Холодильник</p> <p>Размеры, мм (ШxГxВ): 545 x 572 x 1425</p> <p>Разморозивание: Ручное, Капельная система</p> <p>Класс энергопотребления: A</p> <p>★★★★★ 303 отзыва</p>	<p><b>-54% Р</b></p> <p><b>16 945 Р</b> 37 490 Р</p> <p>В корзину</p> <p>7 марта доставит Ozon, продавец Ozon</p>	<p>♥</p> <p>...</p>
	<p>Холодильник Afrant XM 4421-000 N, двухкамерный, No Frost, белый</p> <p>Общий объем, л: 312</p> <p>Тип: Холодильник</p> <p>Размеры, мм (ШxГxВ): 595 x 625 x 1865</p> <p>Разморозивание: No frost</p> <p>Класс энергопотребления: A</p> <p>★★★★★ 15 отзывов</p>	<p><b>28 131 Р</b></p> <p>В корзину</p> <p>1 марта доставит Ozon, продавец Ozon</p>	<p>♥</p> <p>...</p>

## Выбор бытовой техники

### Автотовары

Автотовары тоже в ходу, причем как аксессуары, так и шины с литьем. Если подробнее, то:

- Шины
- Диски (литье)
- Автозапчасти (колодки, стойки стабилизаторов, фильтры, тормозные диски, подшипники)
- Различные лампы
- Масла для двигателя
- Компрессоры
- Очистители
- Инструмент

Все верно, шины могут доставить в пункты выдачи.



## Разнообразие автотоваров

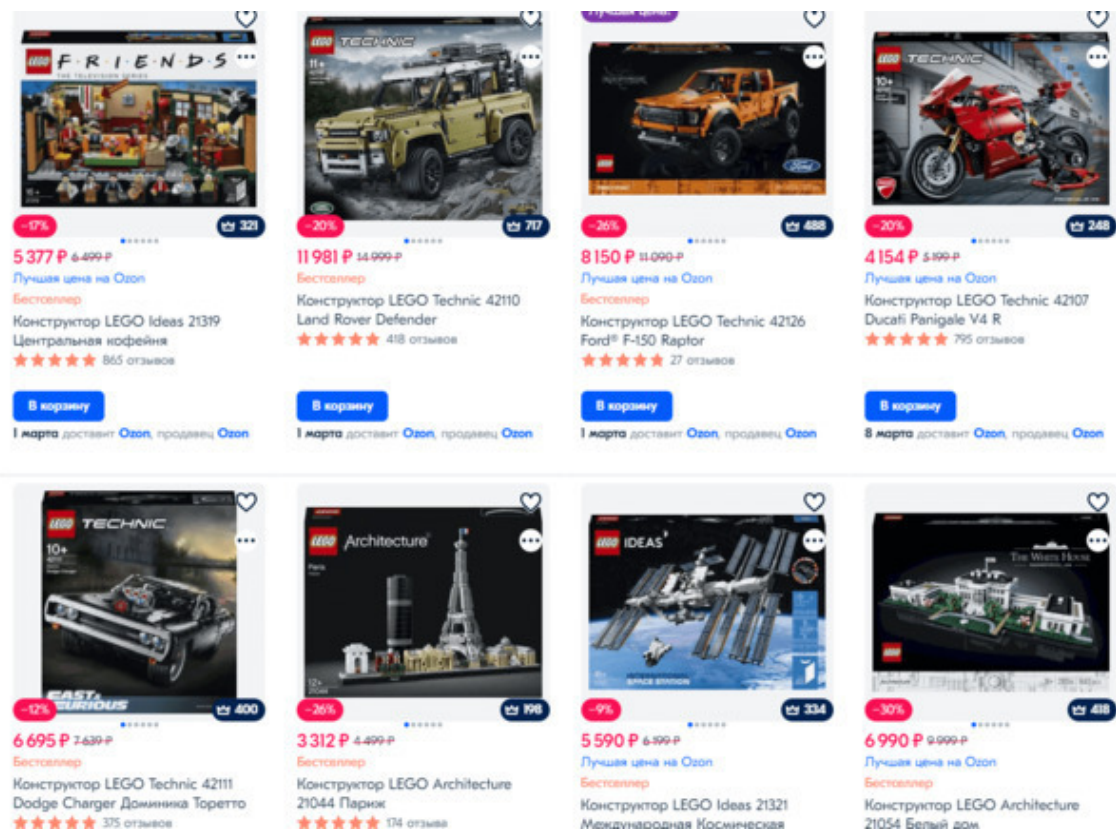
### Товары для досуга

Куда же без книг, музыки и фильмов? На маркетплейсах можно разместить многое из этой области. Вот некоторые товары:

- Книги
- CD/DVD Диски с музыкой, фильмами, играми
- Настольные игры
- Картины по номерам
- Товары для моделизма
- Наклейки
- Головоломки
- Конструкторы
- Музыкальные инструменты

То же Lego продавцы выставляют дешевле, чем у официального дистрибьютора.





## Товары для досуга




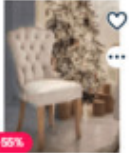


### Товары для дома

Каждый хочет сделать свой дом или квартиру еще уютнее, так что следующие товары будут популярны на маркетплейсах:







- Посуда
- Текстиль (постельное белье, подушки, одеяла, на матрасники, шторы, ковры, полотенца)
- Освещение (лампочки, люстры, светодиодные ленты, светильники)
- Хозяйственные товары (ведра, салфетки для уборки, сушилки, швабры, губки, тряпки, мешки для мусора)
- Аксессуары для ванной (мыльницы, диспенсеры, ершики, полки, вешалки)
- Мебель
- Товары для дачи и сада (техника для сада, садовый инструмент, насосы, товары для полива, садовая мебель, товары для пикника)
- Товары для кухни (кастрюли, сковороды, столовые приборы, ножи, чайники, термосы, одноразовая посуда)

Также можно разместить шкафы, стеллажи и другую мебель.

### Столы и стулья

 -42% 17 990 Р 31 160 Р 2 999 Р x 6 мес Бестселлер Комплект стульев для кухни Флекс, 4 шт. ★★★★★ В корзину 2 марта доставит Ozon	 -56% 8 200 Р 19 000 Р Бестселлер Стул Ринард, 1 шт. ★★★★★ В корзину 10 марта доставит Ozon	 -27% 7 990 Р 11 000 Р 1 332 Р x 6 мес Бестселлер Комплект стульев Лакс, 2 шт. ★★★★★ В корзину 4 марта доставит Ozon	 -55% 7 999 Р 12 999 Р Бестселлер Стул Лун, 1 шт. ★★★★★ В корзину Доставит Ozon	 -55% 4 500 Р 10 100 Р Бестселлер Журнальный стол WOODSTEEL "Liverpool", 100x50x53 см ★★★★★ В корзину 8 марта доставит Ozon	 -29% 11 990 Р 16 990 Р Бестселлер Туалетный столик BrightLight, 80x45x156 см ★★★★★ В корзину 8 марта доставит Ozon
---	---	---	---	---	---

### Стеллажи и полки

 -17% 6 290 Р 7 400 Р Стеллаж Loft 5h-003, 60x35x150 см, Вибик ★★★★★	 -11% 4 340 Р 4 900 Р Стеллаж минимал Концетт, 75x27x167 см, ГайзаМебель ★★★★★	 -69% 3 006 Р 9 990 Р Бестселлер Стеллаж, Стеллаж модульный Классик-68, 105x32x105 см, EXM ★★★★★	 -13% 10 494 Р 12 104 Р Гардеробная система GS450, Металл, 240x45x116 см ★★★★★	 -60% 5 980 Р 15 200 Р Бестселлер Стеллаж "Chicago", 60x30x150 см, WOODSTEEL ★★★★★	 -40% 1 991 Р 3 335 Р Бестселлер Стеллаж ES 150KD оцинкованный, 75x30x150 см, ПРАКТИК ★★★★★
---	---	--	---	--	---

### Товары для дома

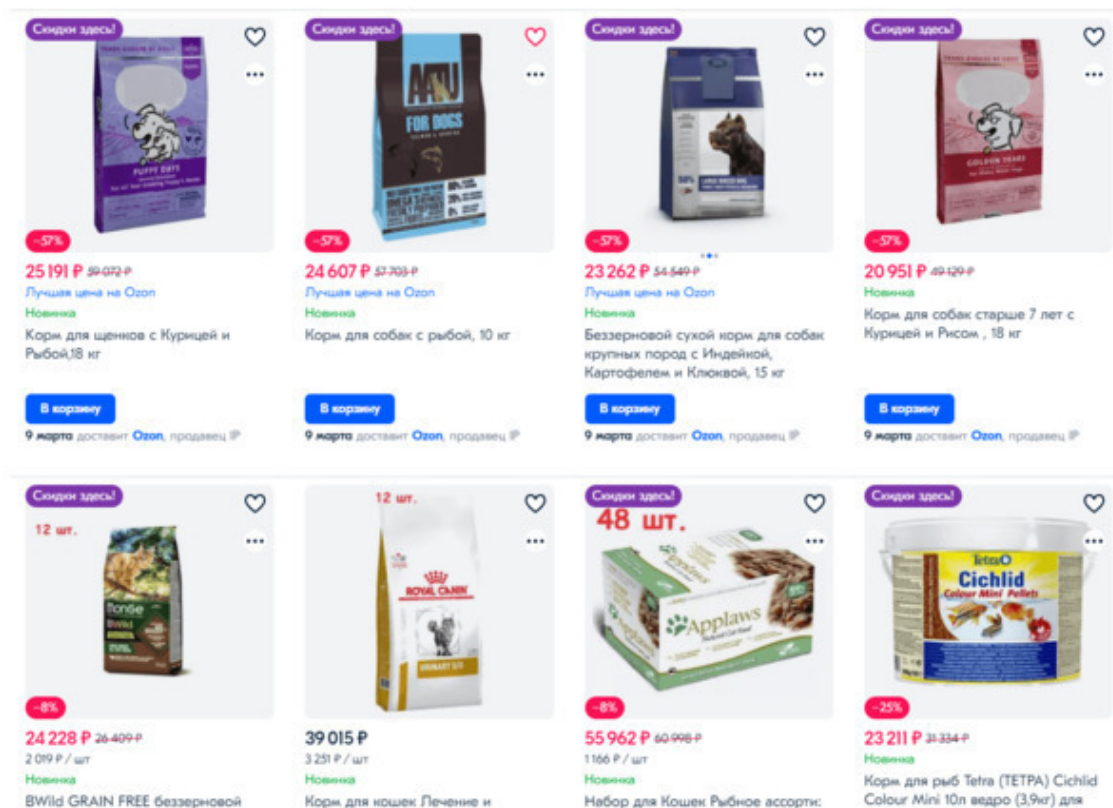
#### Товары для животных

Товары для животных чаще всего заказывают с маркетплейсов, так как с помощью скидок, устанавливаемых самим маркетплейсом, покупателям это намного выгоднее. Чаще всего покупают:

- Корма для животных
- Игрушки
- Поводки, рулетки, намордники, ошейники
- Миски
- Лежанки
- Лакомства
- Товары для гигиены (шампуни, капли от блох)
- Витамины

Корма можно найти даже весом в 25 кг.

А витамины для животных можно продавать только после предоставления копии [розничной лицензии](#) на торговлю ветеринарными препаратами.



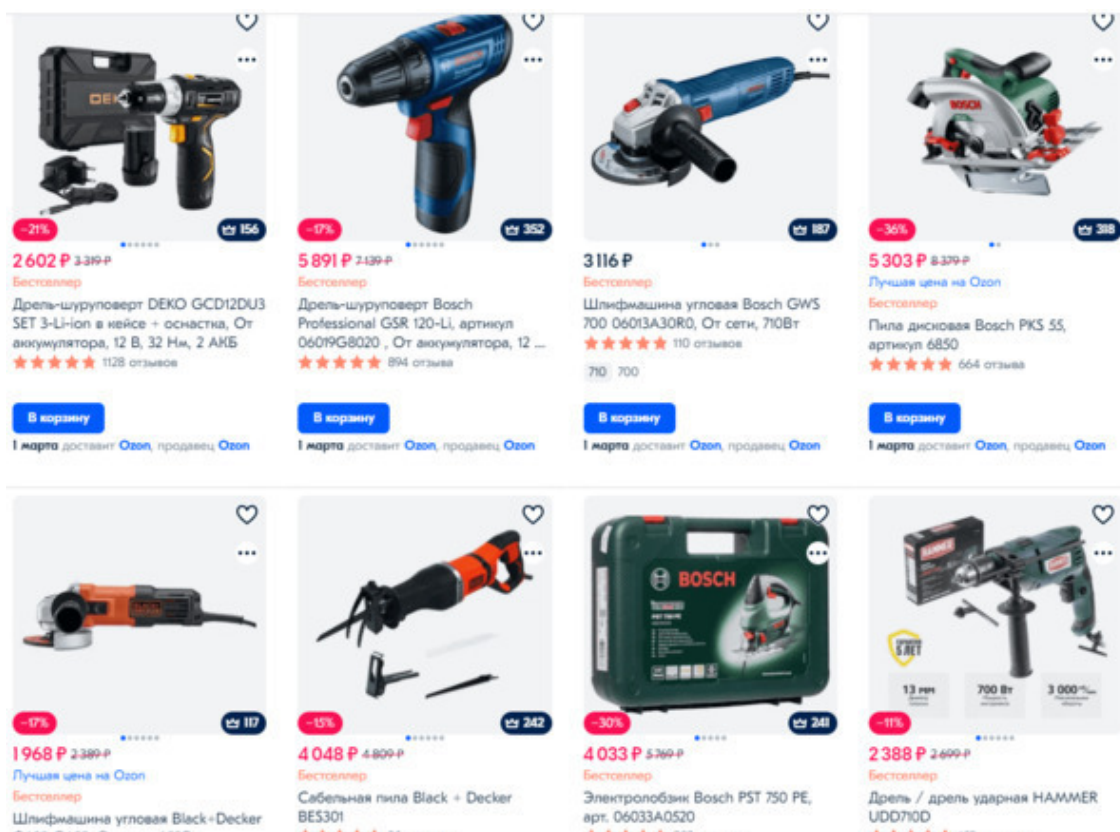
## Товары для животных

### Товары для строительства

Товары для строительства и ремонта также пользуются популярностью, вот некоторые из них:

- Строительные материалы (затирки, шпатлевки, клеи, утеплители, деревянные рейки и т.д.)
- Строительный инструмент (угольники, ключи, сверла, дрели, перфораторы, болгарки, шуруповерты, сварочные аппараты, молотки)
- Сантехника (краны, смесители, шланги, лейки, мойки)
- Двери
- Электрика (розетки, вилки, изолента, клеммы, автоматические выключатели)
- Удлинитель
- Отопление (термостаты, обогреватели, камины, терморегуляторы, тепловые пушки)
- Крепежи (петли, застёжки, зажимы, хомуты, кронштейны)
- Средства индивидуальной защиты (респираторы, перчатки, защитные очки, огнетушители)

Наиболее популярные товары – это строительные электроинструменты.



## Товары для строительства

### Товары для здоровья

В основном это БАДы, витамины, оптика и медтехника. Например:

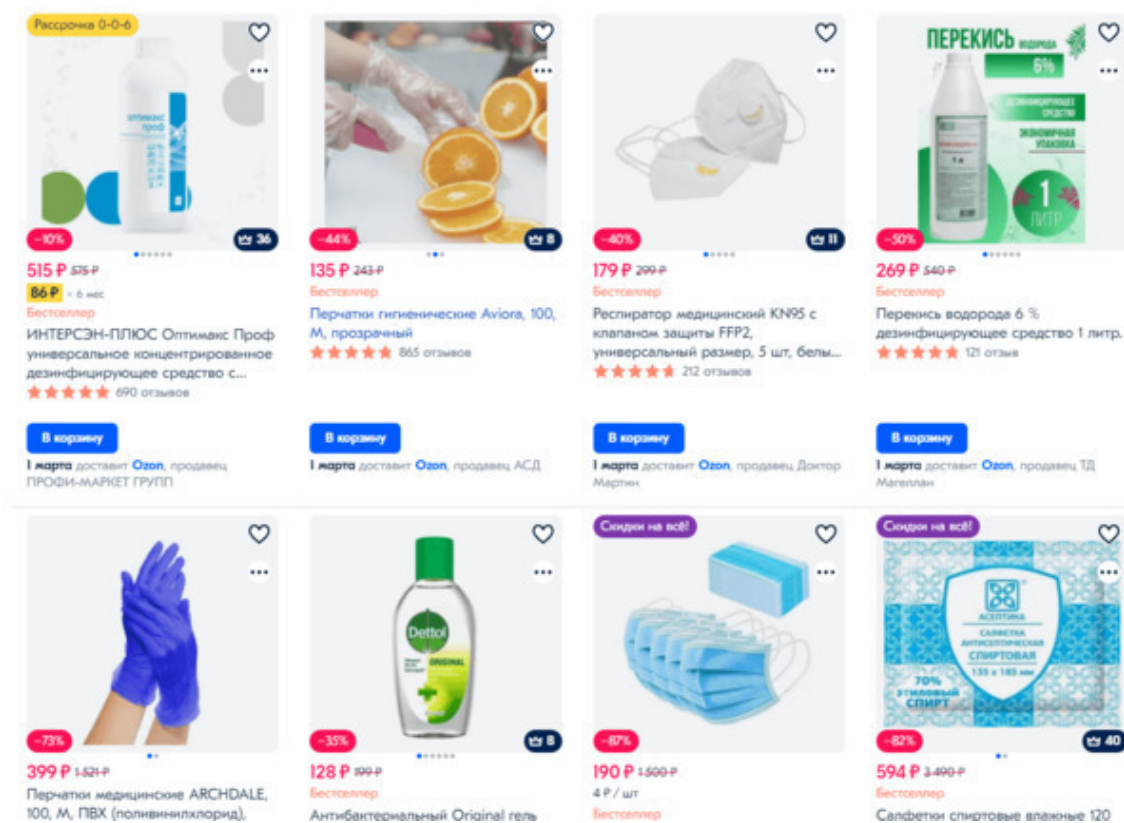
- Медицинская техника (тонометры, пульсометры, ингаляторы)
- Средства для реабилитации (ходунки, кресло-туалеты, пеленки, подгузники для взрослых, трости)
- Оптика (линзы, очки)
- Витамины
- Средства защиты (антисептики, перчатки, маски)

Рецептурные препараты по понятным причинам продавать запрещено.

А БАДы только после загрузки [сертификата](#)<sup>2</sup> качества.

<sup>2</sup> <https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/certificates/dietary-supplement.html>





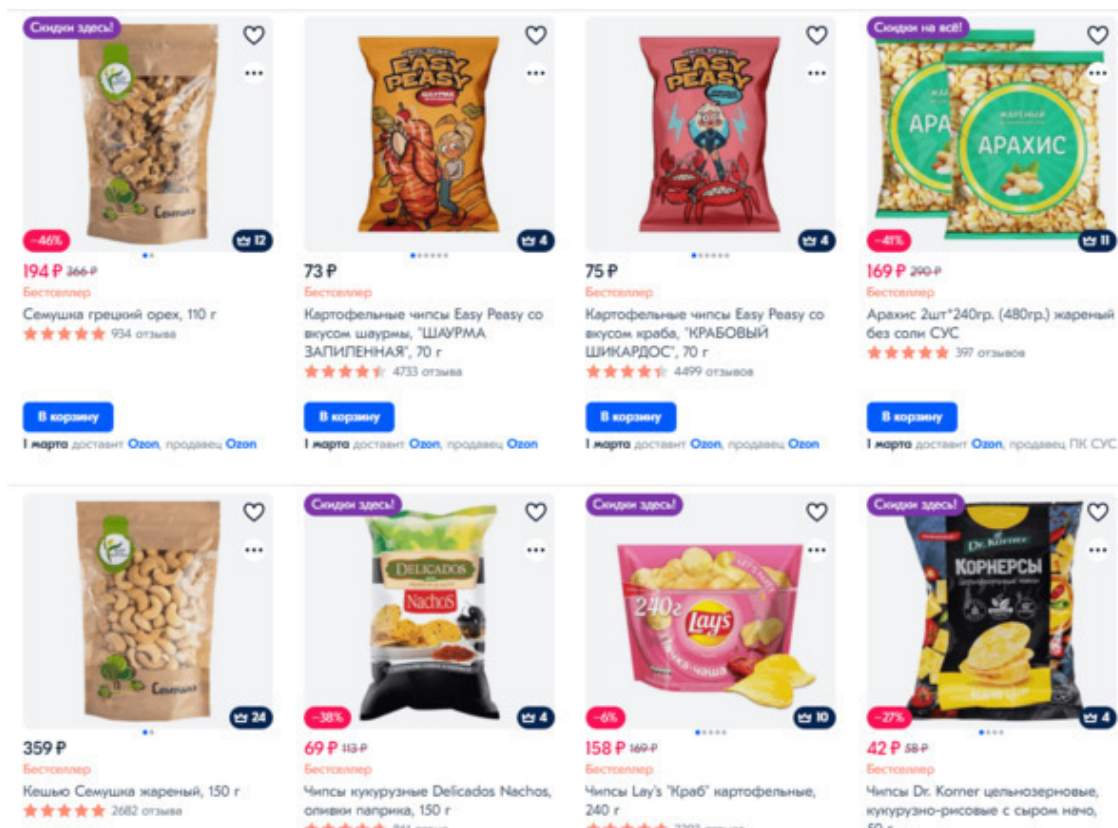
## Товары для здоровья

### Продукты

На маркетплейсах можно спокойно заказать пакет гречки, коробку сока или пачку печенья, кроме заморозки.

Что можно продать на маркетплейсе:

- Готовые завтраки (каши, хлопья, мюсли)
  - Макаaronные изделия и крупы (рис, гречка, фунчоза, кускус, манка)
  - Молочная продукция (сыр, йогурт, молоко, масло)
  - Кофе, чай, какао
  - Десерты (печенье, батончики, пасты, конфеты, шоколад)
  - Напитки (соки, газировка, холодный чай, вода, энергетики, безалкогольное пиво и вино)
  - Выпечка (хлеб, хлебцы, булочки)
  - Специи и масла (приправы, соль, сахар, консервированные блюда, кетчупы и майонезы)
  - Консервированные продукты (маринованные огурцы, фасоль, рыбные консервы, паштеты, кукуруза, оливки, маслины, горошек)
  - Снеки (чипсы, орехи, сухарики, попкорн)
- Снеки представлены как от отечественных производителей, так и импортные.

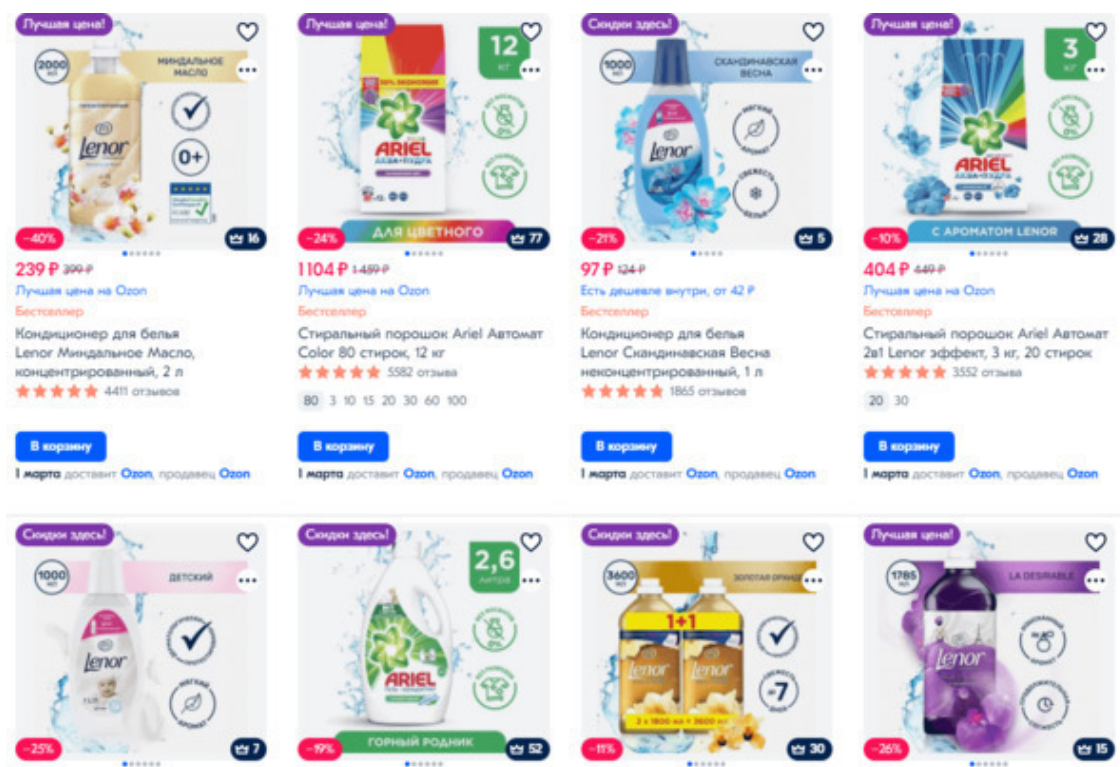


## Продукты питания

### Бытовая химия

Самая различная бытовая химия представлена на маркетплейсах. На продажу можно выставлять отечественные и импортные товары.

- Чистящие средства (для мытья стекол, полов, туалета и другой сантехники)
- Средства для стирки (гели, порошки, кондиционеры)
- Средства для посудомоечной машины (соли, таблетки, ополаскиватели и очистители)
- Средства для мытья посуды
- Средства для детских принадлежностей (средства для мытья детской посуды, порошки для стирки детской одежды)
- Освежители воздуха
- Туалетная бумага
- Зубные щетки и пасты
- Шампуни и гели для душа
- Дезодоранты
- Мыло
- Средства для бритья



Разнообразный выбор бытовой химии

### Канцелярские товары

Если пик продаж товаров для школы приходится на конец лета, то канцелярские товары для более взрослой аудитории популярны в течение всего года.

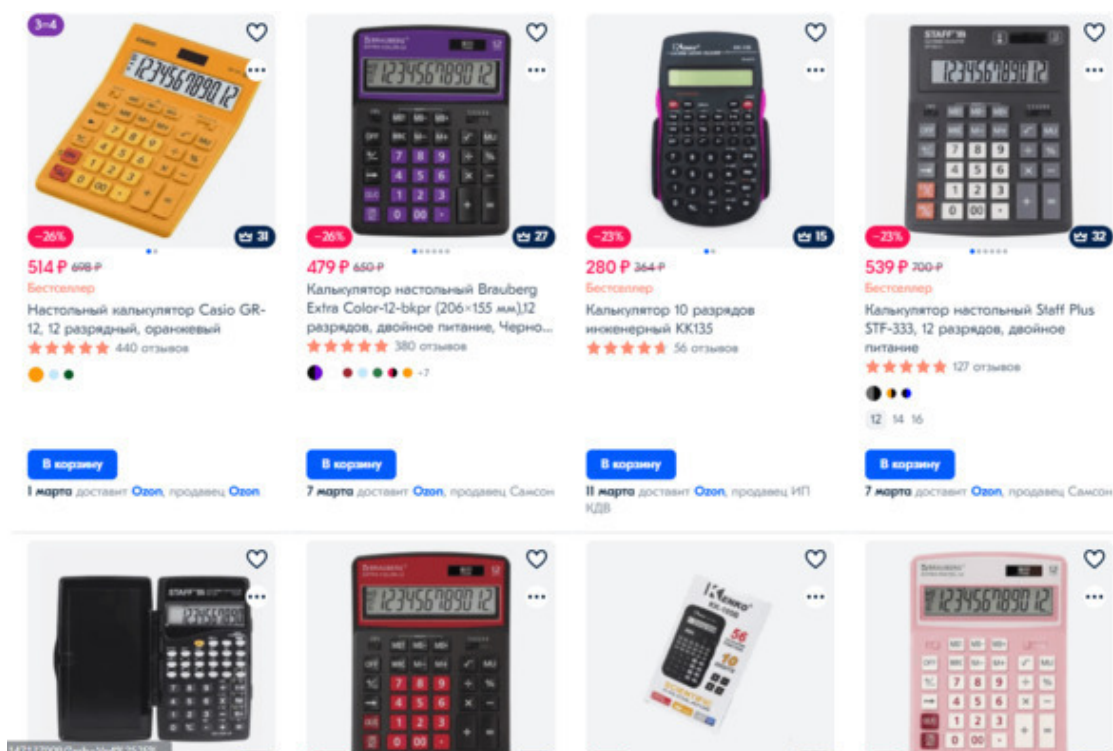
Что представлено для школьников и студентов:

- Ранцы, рюкзаки, сумки
- Письменные принадлежности (карандаши, ручки, маркеры, кисти и ластики)
- Дневники и тетради для школы с названием предмета
- Глобусы
- Чертежные принадлежности (циркули, линейки, трафареты)
- Калькуляторы

Для офиса:

- Блокноты, записные книжки, ежедневники и тетради
- Ручки (шариковые, гелевые, перьевые) и карандаши
- Выделители
- Магнитные доски, магниты для маркерной доски, стиратели
- Папки
- Инженерные калькуляторы
- Ножницы

Калькуляторы есть как простые, так инженерные и бухгалтерские.



## Канцелярия

### Товары для охоты и рыбалки

Товары для охоты, рыбалки и туризма захватывают маркетплейсы. Необязательно ехать в тот же Спортмастер, чтобы выбрать себе инвентарь – достаточно найти в маркетплейсах, посмотреть отзывы и купить.

Ну а вот что продают и покупают:

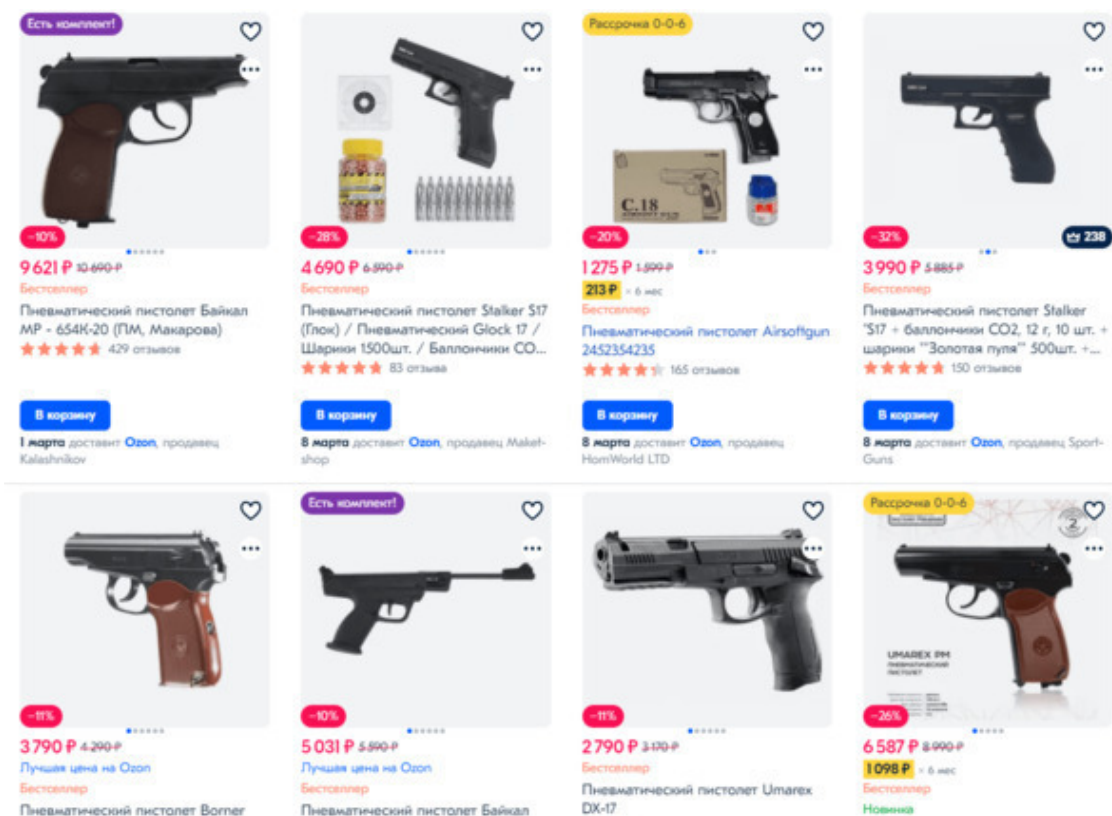
- Термосы и термкружки
- Мультитулы и ножи
- Фонари и лампы
- Туристическая посуда
- Металлоискатели
- Палатки
- Рюкзаки, сумки
- Удочки
- Спецодежда
- Оптические приборы (бинокли, приборы ночного видения, тепловизоры)
- Рации
- Сейфы
- Оружие (только пневматическое, страйкбольное)
- Лодки

### Пневматическое оружие

Оружие можно продавать только пневматическое и страйкбольное, а также арбалеты и луки. Для доступа к продаже необходимо загрузить [сертификат<sup>3</sup>](https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/certificates.html) качества.

<sup>3</sup> <https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/certificates.html>





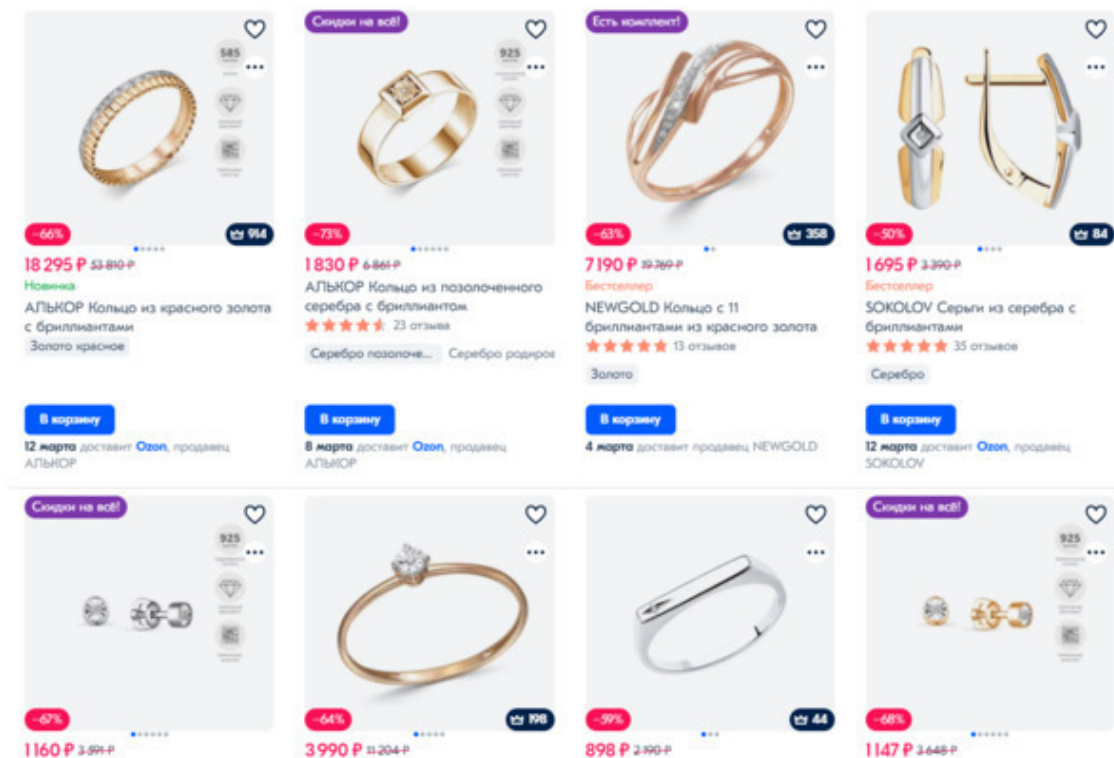
Оружие на маркетплейсах тоже можно купить

### Ювелирные украшения

Некоторые ювелирные украшения от известных и не очень брендов можно продать на маркетплейсах.

Да, в 2022 году можно в одной корзине купить кольцо с бриллиантом, 12 кг порошка и пару пачек чипсов. Но чтобы начать продавать ювелирную продукцию, нужно получить разрешение. [Инструкция](https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/need-access/jewelry.html)<sup>4</sup>, как его получить.

<sup>4</sup> <https://seller-edu.ozon.ru/docs/policies/restrictions/need-access/jewelry.html>



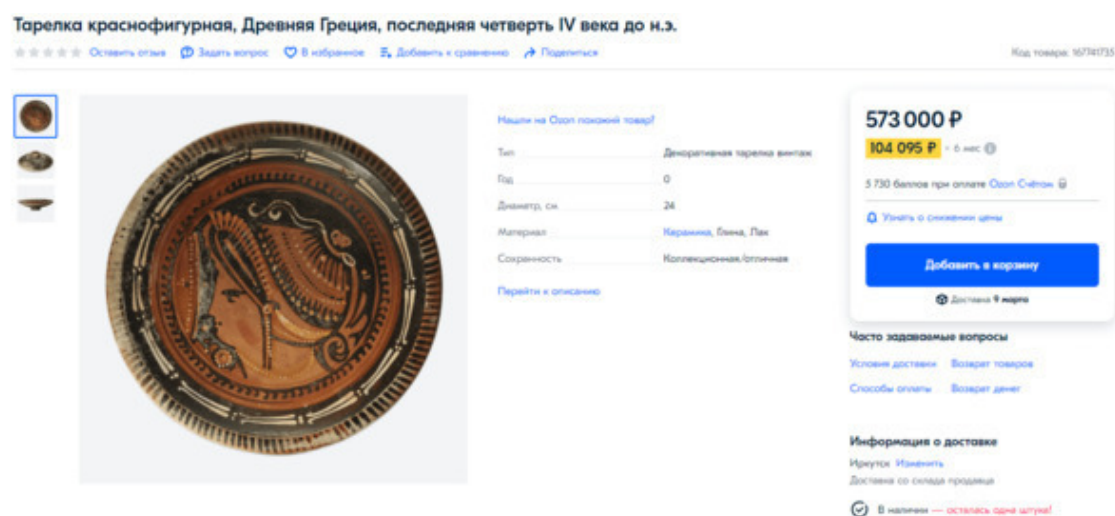
## Ювелирные украшения

### Антиквариат

Для особых эстетов и ценителей прекрасного можно продавать антиквариат и товары для коллекционирования:

- Антикварную посуду
- Монеты
- Статуэтки
- Картины
- Винтажные декоративные тарелки
- Hand-made товары

Тарелка из Древней Греции? Всего одна штука!



### Антиквариат

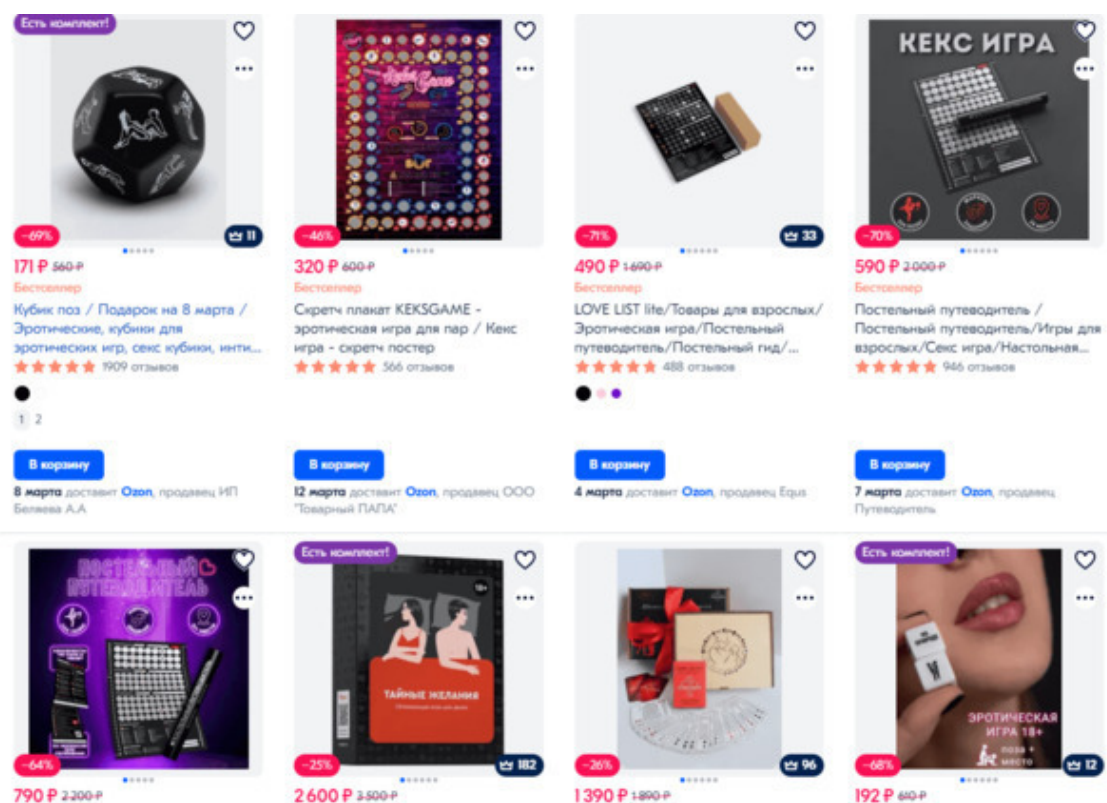
### Эротические товары

Вот мы и добрались до категорий 18+

Секс-шопы еще с 90-х плотно вошли в российские города, только цены там оставляют желать лучшего, да и не все так раскрепощены, чтобы открыто приобретать эротические товары. Сейчас много продукции 18+ размещено на маркетплейсах. Например:

- Секс-игрушки
- Эротическое белье
- Презервативы и лубриканты
- Интимная косметика
- Эротические настольные игры
- БДСМ-товары

Важно подметить, что в пункте выдачи видят содержимое заказа.



### Эротические товары

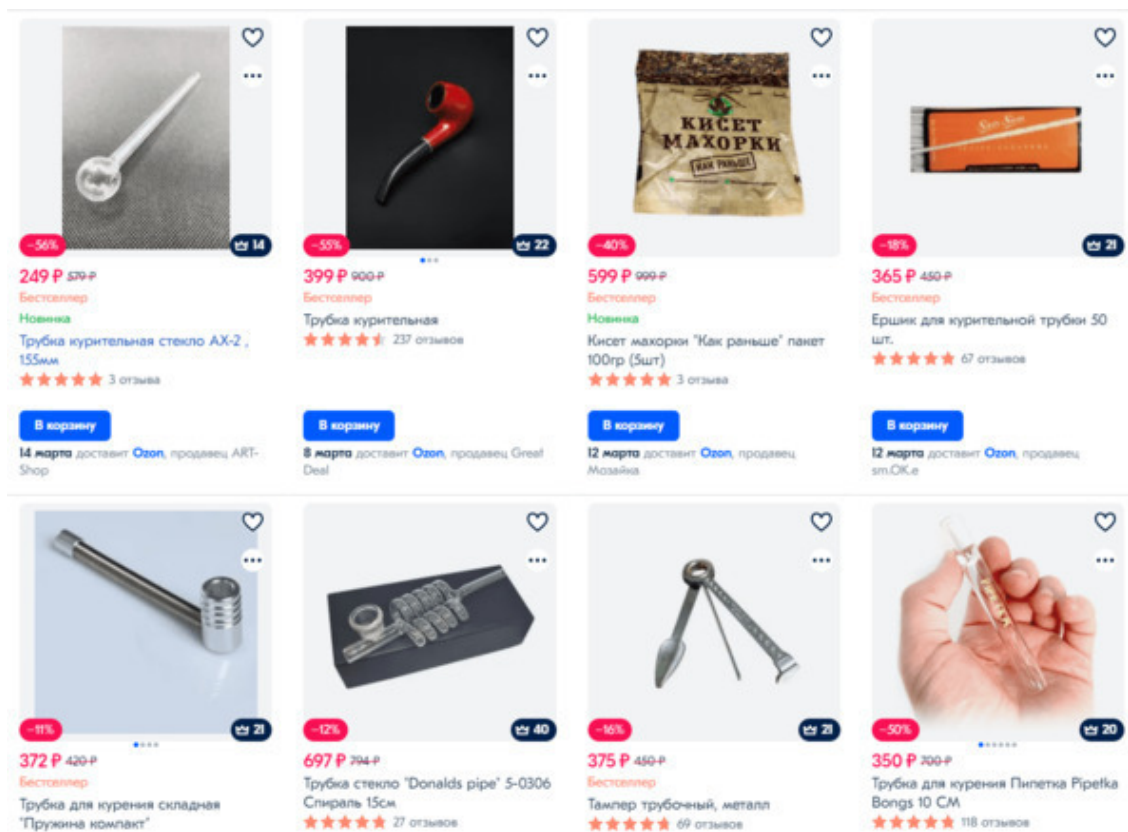
#### Товары для курения

Товары для курения можно заказать только при достижении 18-ти летнего возраста. Но сам табак, сигареты, сигары и жидкости для курения продавать запрещено, но об этом чуть позже.

А вот что можно продавать на маркетплейсах:

- Системы нагревания (iQOS, GLO, Brusko, JUUL и менее популярные ПОД-системы)
- Электронные сигареты и аксессуары к ним (испарители, картриджи)
- Зажигалки и топливо для них
- Трубки и мундштуки
- Пепельницы
- Товары для самокруток
- Портсигары

Стеклянные курительные трубки также разрешены к продаже.



## Товары для курения

## Что запрещено продавать на маркетплейсах

Итак, с разрешенными товарами разобрались. Теперь перейдем к категориям, которые нельзя продавать на маркетплейсах.

*Запрещены к продаже:*

- Яды
- Цифровые книги
- Табачная продукция (в т.ч. жидкость для электронных сигарет)
- Скрытые камеры и диктофоны
- Этиловый спирт
- Сетные орудия вылова
- Ртутные термометры
- Порно
- Продукты питания замороженные
- Попперсы
- Некоторая пиротехника
- Наркотические и психотропные вещества
- Лекарства
- Музейные предметы, включенные в состав Музейного фонда РФ
- Стрелковое оружие
- Газовые баллончики
- Электрошокеры
- Алкоголь
- Бескаркасные детские кресла

Несмотря на запреты, маркетплейсы иногда пропускают такие товары, и они свободно продаются, причем пользуются спросом. Но мы все равно советуем придерживаться правил и не продавать запрещенную продукцию. Иначе на магазин могут наложить штрафные санкции, либо вообще заблокировать.

## 2.Выход на маркетплейсы

### Выбор маркетплейса

Немного статистики: по данным Data Insite, безусловными лидерами интернет-торговли были (2019—2020) и остаются (2021—2022) Wildberries и Ozon.

Если мы посмотрим на график, то рост там просто колоссальный:



Доля заказов на маркетплейсах озон и вайлдберрис от всех онлайн-заказов

Исследование [https://datainsight.ru/eCommerce\\_2021](https://datainsight.ru/eCommerce_2021) показало, что количество онлайн-заказов к 2022 году выросло на 104%, а объем рынка розничной интернет-торговли составил 4,1 трлн рублей (и 1 700 млн заказов).

Итак, разберем крупные маркетплейсы.

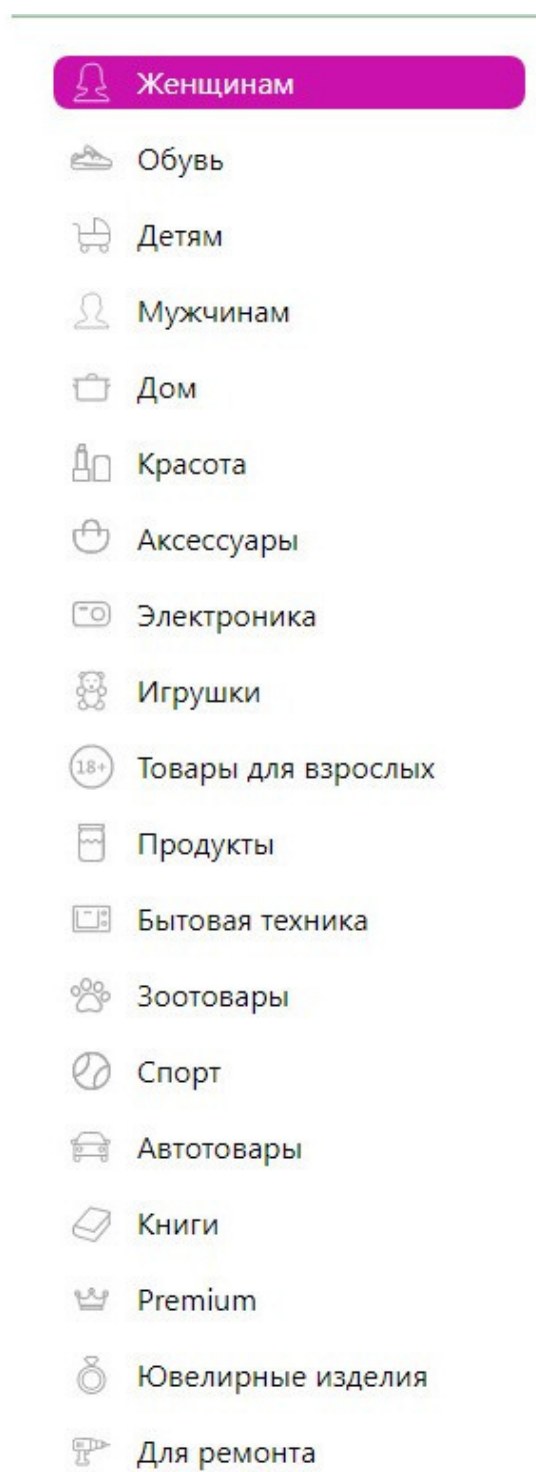
- Wildberries
- Ozon
- Яндекс. Маркет
- СберМегаМаркет
- Lamoda
- Леруа Мерлен



## Wildberries

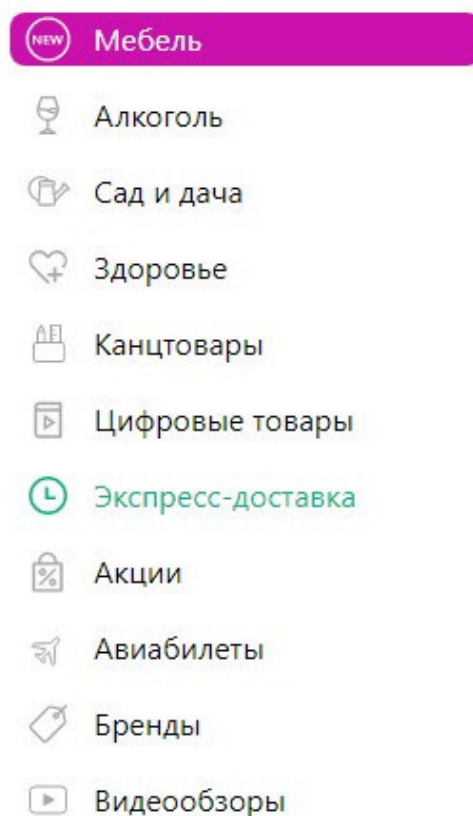
Наверняка вы знаете, что Wildberries – крупнейший онлайн-ритейлер в России, ежедневно на их сайт заходит 7 000 000 человек, которые оформляют порядка 780 000 заказов.

Wildberries является универсальным маркетплейсом. Это значит, что на этой площадке вы найдете все, что угодно:



Категории товаров на вайлдберрис





Большой выбор категорий

А значит, если вы являетесь продавцом товаров из перечисленных категорий, то смело рассматривайте данную площадку. Но обратите внимание на ряд особенностей:

Кто может продавать	Комиссия площадки	География работы	Склады	Доставка
Самозанятые (могут продавать продукцию собственного производства), ИП, ООО.  Обратите внимание: потребуются документы на товарный знак (или разрешение на использование товарного знака), также требуются сертификаты/лицензии на товары/продукцию	Комиссия 1-5%, отсутствие платы за складские операции, не нужно замораживать сток на складе.  Точный размер комиссии можно узнать, только если вы зарегистрированы как поставщик (личный кабинет, раздел «Комиссия, логистика и хранение»).	10 стран:  Россия Германия Польша Беларусь Словакия Украина Израиль Армения Казахстан Киргизия	Товар можно хранить на своих складах (этот вариант доступен лишь для Москвы и Санкт-Петербурга) или на складах Wildberries.	На момент написания книги у WB есть 21 503 пункта выдачи в России.  Доставка по России:  - в пункт выдачи - курьером

Особенности продаж на маркетплейсе

Преимущества продаж на Вайлдбериз:

- Отсутствие ограничений по количеству товара (размещайте хоть один товар, хоть два, хоть пару сотен)
  - Электронный документооборот
  - Выплаты продавцам осуществляются 1 раз в неделю (в нынешних реалиях очень даже здорово)
  - Обширная аудитория
  - Реклама (площадка сама привлекает новых клиентов)
  - Система аналитики (доступна в личном кабинете продавца)
- Недостатки:
- Площадка часто проводит какие-либо акции, чем заставляет продавцов снижать цены на товары
  - Жесткие требования к документам (сертификаты, лицензии, разрешение на использование товарного знака)
  - Нет рейтинга продавцов (но есть рейтинг товаров)

#### Условия для поставщиков Wildberries в 2022—2023 годах

Требования площадки к поставщикам довольно часто меняются. Поэтому, если вы серьезно настроены начать продавать на Wildberries, рекомендуем сверяться с условиями сотрудничества на [seller.wildberries.ru](https://seller.wildberries.ru).

Не хочется пугать, но работать с Wildberries получится только в том случае, если вы как поставщик соответствуете требованиям площадки, иначе при регистрации возникнут сложности.

А если удастся пройти данный этап, то маркетплейс в любой момент может запросить недостающие документы и при их непредоставлении прекратить сотрудничество, заблокировав кабинет.

#### Физическое лицо

Продавать товары и услуги как физическое лицо не получится. Чтобы стать поставщиком, необходима регистрация в налоговой. С Wildberries могут начать сотрудничать как производители, так и посредники. Многие перепродают продукцию из Китая – благодаря чему сейчас на российской площадке легко найти, к примеру, защитное стекло на телефон по такой же цене, как на известном иностранном маркетплейсе, но с гораздо более быстрой доставкой.

#### Самозанятый

Самозанятый – физическое лицо, имеющее право заниматься бизнесом. Но в отличие от ИП – с ограничениями. **Нельзя перепродавать товары других производителей и поставщиков**, нанимать сотрудников. Необходимо быть производителем либо изготавливать продукцию своими руками. Например, получить статус самозанятого и начать продавать собственную продукцию на Wildberries может мыловар, шоколадье, мастер по керамике или вязанию шапок. Ограничений по направлению деятельности практически нет – главное, чтобы ваш товар не попадал в [список запрещенных](#).

Кроме того, у самозанятых есть лимит на получаемый доход: годовая выручка не должна превышать 2,4 млн.

Что касается условий, то они довольно простые: достаточно платить лишь один налог – в случае продаж через маркетплейсы он равен 6%.

Не нужно платить страховые взносы, сдавать отчетность.

Обязательное условие – регистрация бизнеса в России, Белорусии, Казахстане или Киргизии. Хотя Wildberries активно расширяет рынок своего присутствия – на данный момент продажи идут в 18 странах, пока условия работы такие.

Ваше гражданство при этом не имеет значения – иностранцы могут продавать на Wildberries. Но лишь при регистрации бизнеса в России.

Как-то обойти ограничение не получится – при регистрации на площадки обязательно вводится ИНН.

### **Юр. лицо**

Какое юридическое лицо лучше зарегистрировать для работы с Wildberries:

ООО – компания, которую может создать один или несколько человек. Это довольно сложная форма ведения бизнеса, предполагающая наибольшее количество отчетности и расходов – поэтому если вы открываете юридическое лицо только для работы на маркетплейсах, данный вариант не самый удачный. Единственный случай, когда лучше именно ООО – продажа алкоголя. Но на маркетплейсах сейчас действуют ограничения на реализацию подобной продукции – разрешено поставлять только безалкогольные напитки.

ИП – физическое лицо, зарегистрированное в налоговой как имеющее право заниматься бизнесом. Статус индивидуального предпринимателя дает право на ведение деятельности почти без ограничений – вы сможете нанимать сотрудников, принимать оплату от клиентов и компаний, открыть собственный расчетный счет и т. д. Индивидуальный предприниматель обязан перечислять страховые взносы и налоги в размере от 6%, а также ежегодно сдавать отчетность.

Таким образом если вы продаете свою продукцию, и при этом годовая выручка не превышает 2,4 млн – для выхода на Wildberries лучше оформить статус самозанятого.

Всем остальным стоит присмотреться к регистрации ИП на УСН.

Какие условия предлагает Wildberries поставщикам: Комиссия от 1 до 5% в зависимости от выбранной схемы работы и категории товаров. Чтобы узнать точный размер комиссии, необходимо завести личный кабинет Wildberries для поставщиков, далее в меню найти раздел «Комиссия, логистика и хранение». Если вы не зарегистрированы как поставщик – информация недоступна.

### **Три варианта фулфилмента**

**FBW** – Fulfillment by Wildberries. Поставщику нужно заранее доставить товары на склад Wildberries – сразу целую партию, а не отдельный заказ. В дальнейшем заказами занимается сама площадка.

**FBS** – Fulfillment by Seller. Поставщик получает заказ от покупателя, затем упаковывает его и привозит на склад Wildberries. Последующая доставка до конечного потребителя – забота маркетплейса.

**DBS** – Delivery by Seller. Поставщик самостоятельно занимается доставкой покупателю. На начало 2023 года данный вариант сотрудничества доступен лишь для жителей Москвы и Санкт-Петербурга.

Ключевые преимущества Wildberries для поставщиков:

Большая база покупателей – по данным самой площадки ежедневно ее посещают 7 000 000 человек. И они оформляют 780 000 заказов. Таким образом у Wildberries огромный охват – целевые покупатели найдут ваши товары сами. Отлаженная логистика – есть две схемы фулфилмента, при которых за доставку отвечает Wildberries. Вам достаточно передать товары на склад маркетплейса – остальное сделают его сотрудники.

Возможность продавать продукцию в другие страны – сейчас официальные представительства Wildberries есть в 18 государствах. Это страны СНГ, Европы и США – при выходе на маркетплейс вы получаете данную указанную аудиторию

Есть и недостатки: оплата за регистрацию на площадке, система штрафов – за нарушение условий работы с Wildberries, а также за несоблюдение требований договора. Например, придется заплатить 20% от стоимости товара, если не сможете вовремя поставить его на склад маркетплейса для отправки заказчику.

Выкупают не все, очень часто делают возвраты – у покупателей есть 21 день на то, чтобы отказаться от товара, даже если он забрал его. Правда, есть категории исключения. Но тем не менее данный момент нужно учитывать – ведь с каждым возвратом вещи нередко выглядят хуже и хуже.

Нужно делать скидки – участвовать в различных акциях маркетплейса обязывают условия договора. В противном случае товары станут недоступными для пользователей на какое-то время. Соответственно, скидки нужно сразу закладывать в стоимость.

Плохая служба поддержки – менеджеры отвечают медленно, а еще нередко пропускают вопросы. Плюс у Wildberries периодически случаются сбои в личном кабинете, а мобильное приложение выдает ошибки – из-за слабой обратной связи поставщикам сложно там работать.

#### **Кому подходит Wildberries:**

Поставщикам товаров общего спроса – к примеру, косметики и бытовой химии, одежды и обуви, бытовой техники и электроники. То есть всего, что интересно всем или практически всем потребителям.

Продавцам некоторых специфических товаров – автомобильных запчастей, строительных материалов, парикмахерских принадлежностей и т. п.

Однако прежде чем выходить на Wildberries с подобной продукцией, следует проанализировать, есть ли на нее спрос. Иначе рискуете напрасно затратить усилия.

Цифровые товары – правда под них у Wildberries отдельная площадка, [digital.wildberries.ru](https://digital.wildberries.ru).

Там можно продавать видео, аудио, книги, журналы, ключи и сертификаты, курсы, цифровые выкройки и многое другое – главное, чтобы в электронном формате.

#### **Кому не подходит Wildberries:**

B2B-продажи – нельзя продавать товары другим организациям, покупателями на Wildberries являются физические лица.

Если вас устроит продажа именно физическим лицам, а на сами товары есть спрос – велком. К примеру, на Wildberries много товаров для мастеров маникюра, кондитеров, рукодельниц и т. д.

Оптовые продажи – доступна исключительно торговля в розницу.

Услуги – площадка точно не подойдет, если вы преподаете английский язык по Скайпу, готовите школьников к ЕГЭ или делаете свадебные прически.

Маркетплейс постоянно развивается. И очень вероятно, что в будущем часть из этих ограничений станет не актуальной.

Самые популярные ниши на Wildberries: одежда, обувь и аксессуары; детская одежда; товары для дома и дачи.

Также в последнее время все более популярными становятся – бытовая техника и электроника, строительные материалы, зоотовары, садовый инвентарь, товары для взрослых, ювелирные изделия и автотовары.

Данные по продажам на Wildberries. Безусловно, маркетплейс показывает статистику по продажам только самому продавцу – посторонний человек, не имея доступа к его личному кабинету, не сможет увидеть эти сведения. Но есть одна хитрость. Зайдите на площадку

как покупатель, выберите интересующую вас категорию и подкатегорию. Затем отсортируйте товары по популярности, и посмотрите находящиеся на лучших позициях карточки товаров. Обратите внимание на пункт «Купили». Запомните эту цифру.

Далее перейдите в отзывы, отсортируйте их по дате добавления. Нас интересует, когда был оставлен самый первый отзыв. Для данного товара – 6 мая 2020 года. То есть товар продается 20 месяцев. Зная сколько товар продается и сколько раз его купили, мы можем рассчитать спрос.

Делим 5 000 покупок на 20 месяцев, получаем 250 – столько покупают этот товар в течение одного месяца. Соответственно, далее вы можете посчитать, сколько примерно заработаете на аналогичном товаре.

Последующие действия по выбору товаров для продажи на Wildberries зависят от того, есть ли у вас бизнес или только планируете его начать.

Если бизнес есть, и вы хотите выйти на Wildberries – с помощью описанных выше способов выберите самые востребованные товары из тех, что вообще продаете. И обязательно посмотрите, к какой категории маркетплейс их относит:

Дефицитным – отправьте на склад площадки небольшую партию на пробу. Если спрос окажется хорошим, в следующий раз попросту увеличите объем поставки.

Избыточным – [проконсультируйтесь с нами](#) по поводу того, насколько тяжело будет продвинуть данные товары.

Если размер расходов устроит – действуйте, с популярными товарами и профессиональным продвижением продажи будут.

Если же пока не можете позволить себе такие расходы – подумайте над тем, какие еще товары из своего ассортимента можете начать продавать на Wildberries.

Тогда лучше начать с менее востребованных, а когда получится с ними – постепенно добавлять в свой магазин на маркетплейсе те, на которые высокий спрос.

Если только начинаете свое дело, посмотрите аналитические данные в сторонних сервисах. Какие-то из них можно попробовать бесплатно – например, [mpstats.io](#) и [marketguru.io](#). Обратите внимание на:

тренды продаж за последний год – если спрос на интересующие вас товары растет, значит они довольно хорошо продаются и являются востребованными;

распределение продавцов в нише – какое место по продажам и выручке занимают на рынке ваши потенциальные конкуренты;

количество заказов у продавцов за год – сколько товаров продают конкуренты в течение года. Но держите в голове, что сервисы обычно показывают количество заказов – на маркетплейсах покупатели покупают не все, что заказывают;

количество товаров на складах – сколько товарных позиций сейчас есть в наличии, насколько хорошо они продаются;

количество заказов в разных ценовых сегментах – товары какой стоимости заказывают чаще, чем остальные (допустим, кружки в пределах от 150 до 200 рублей);

рейтинг карточек товаров, которые находятся в ТОП – на каких позициях конкуренты лучше всего зарабатывают, каким образом они оформляют эти карточки.

Соответственно, если вы видите – товар отлично продается, конкуренты прекрасно зарабатывают, а рынок не монополизирован (то есть не занят одним продавцом), то можно дерзать и заходить в выбранную нишу.

### **Юридическая сторона вопроса: что нужно для регистрации на Wildberries**

Кратко повторимся: продавать на Wildberries могут только юридические лица – ООО, ИП и самозанятые. Поэтому если вы пока не получили нужный статус, самое время

заниматься оформлением бизнеса. Документы для регистрации на Wildberries не нужны – достаточно ИНН.

Когда-то маркетплейс требовал предоставить паспорт, подтверждающие регистрацию бизнеса документы и сертификаты на товары – сейчас все гораздо проще.

Wildberries проверит всю информацию по вам по ИНН. Если вы индивидуальный предприниматель или самозанятый, укажите свой ИНН физического лица. Узнать его можно на [сайте ФНС](#) или через сервис [Госуслуги](#), а вот ИНН юридического лица – в [базе ЕГРЮЛ](#). Также при регистрации понадобится указать следующие данные: Форма организации – ООО, ИП или самозанятый. Налоговый режим, на котором работаете – с НДС или без.

Все остальные поля заполнятся автоматически после того, как введете ИНН. Однако случается такое, что данные не подтягиваются – тогда придется вводить необходимую информацию вручную. В процессе работы Wildberries может запросить у вас документы. У ИП и самозанятых: копию паспорта; свидетельство о постановке на учет в налоговой.

У ООО: копию паспорта гендиректора организации; свидетельство о регистрации юридического лица; выписку из ЕГРЮЛ; устав ООО; решение и приказ о назначении руководителя; приказ о назначении главбуха; договор об аренде складов.

Кроме того, документы могут запросить и у производителей, продающих свою продукцию: сертификаты качества, а если их нет, то отказное письмо о том, что поставляемые товары не подлежат обязательной сертификации; свидетельство о регистрации товарного знака.

Учтите, что регистрировать товарный знак – не обязательно. Это лишь ваше право, но мы рекомендуем им воспользоваться. Иначе есть вероятность, что вашим брендом начнут пользоваться недобросовестные конкуренты – и будет плохо, если кто-то вперед вас зарегистрирует товарный знак. Тогда уже доказать что-либо будет сложно. Кроме того, если вдруг вы случайно используете такое же название, как у кого-то из конкурентов – можете получить иск. Регистрация защитит от подобного – ведь перед ней проверяют все базы и отказывают, когда товарный знак уже зарегистрирован.

Если вы продаете товары как посредник – Wildberries может запросить сертификаты качества на продукцию или отказное письмо, разрешение на использование товарного знака.

Лучше заранее получить все перечисленные документы – по закону производитель обязан вам их предоставить. Рекомендуем проверить документы на сайте [Росаккредитации](#) – поскольку срок их действия может истечь. Избежите рисков плюс защитите себя от мошенников – если ничего не найдете, то очень высока вероятность, что вам предоставили поддельные сертификаты.

Если вы продаете приобретаемые за границей товары – может потребоваться таможенная декларация на их ввоз. Все импортные товары должны попадать на территорию России легально. Работать без документов – значит рисковать. Wildberries имеет право заблокировать аккаунт, а Роспотребнадзор – оштрафовать на сумму от 20 000 до 300 000 рублей.

Wildberries работает с поставщиками по договору оферты – важно не нарушать его условия, иначе есть риск получить штраф. Также санкции предусмотрены за несоблюдение условий работы с маркетплейсом.

Вот за что могут наказать:

- отсутствие сертификатов и деклараций на продукцию;
- несоответствие товара фотографии и/или описанию;
- нарушение сроков поставки на склад; продажа подделок;
- реклама или контакты поставщика на упаковке с товаром.

Вы не найдете список штрафов в личном кабинете или в каких-либо документах. Чтобы быть в курсе, необходимо следить за новостями площадки, а также за изменениями в оферте и правилах маркетплейса. Кроме документов, нужно помнить и про оборудование. Не волнуй-



тесь, здесь все в пределах разумного – что-либо сложное, дорогое и специфичное для организации продаж на Wildberries не потребуется.

Вот какие устройства необходимы:

Принтер – для печати этикеток со штрихкодами, которые следует наклеивать на каждый товар, упаковку и даже коробку с товарами одного типа. Будьте готовы к тому, что печатать понадобится действительно много. Удобнее всего использовать специальный принтер – вполне подходят модели из ценового сегмента от 12 000 до 15 000 рублей.

Но если хотите сэкономить, то можно использовать и обычный принтер – тогда вам потребуется печатать на самоклеящейся бумаге, а затем вручную разрезать этикетки.

Если нет никакого принтера, не отчаивайтесь – просто закажите этикетки в типографии.

Сканер для штрих-кодов – не обязателен, но крайне полезен. Сканер позволит вам проверить штрих-код на товаре перед отправкой на склад Wildberries – если вдруг он поврежден, сможете быстро заменить. В ситуациях, когда маркетплейс получает товары с плохим штрих-кодом, поставщик несет убытки – 100 рублей за ручное распознавание 1 единицы. Конечно, не каждый может позволить себе купить сканер. В таком случае воспользуйтесь одним из приложений для телефона – скачайте сканер QR-кодов или облачный ТСД.

А вот онлайн-касса вам точно не понадобится. Ведь маркетплейс самостоятельно занимается приемом денег и оформлением чеков.

### **Как происходит регистрация на Wildberries для поставщиков**

Пока не зарегистрируетесь – начать продавать не получится. Поэтому, когда определились с товарами, получили статус юридического лица и подготовили все необходимые документы – заводите личный кабинет. Зарегистрируйтесь на [Wildberries](#) как покупатель. Ваш аккаунт покупателя будет связан с аккаунтом поставщика – по-другому пока никак, поэтому очень важно заводить оба на один номер телефона. Именно на него будут приходить коды подтверждения – к примеру, когда захотите открыть личный кабинет на компьютере. К слову, номер телефона нельзя поменять. Если вдруг потеряете телефон или решите заблокировать сим-карту – восстановить аккаунт не получится, придется начинать все заново.

Откройте [Wildberries для поставщиков](#). И войдите в свой профиль по тому номеру телефона, на который регистрировали аккаунт покупателя.

Заполните форму регистрации. Выберите страну, после чего введите ИНН – если вы ИП или самозанятый, то ИНН своего физического лица.

Далее укажите форму организации, бизнеса и налоговый режим. Остальные поля должны заполниться автоматически – после введения номера ИНН. Остается нажать на «Зарегистрироваться». Примите оферту. Советуем прочитать условия договора – благодаря этому поймете, какие условия предлагает поставщикам маркетплейс. В том числе узнаете про расчет комиссии Wildberries, порядок взаиморасчетов и т. д. Перейдите в раздел «Настройки». Добавьте недостающие сведения о себе. Особое внимание уделите реквизитам расчетного счета – одна неверная цифра, и деньги не придут. Неизвестно, сколько времени потратите на разбирательства в подобной ситуации. Укажите адрес склада. Это нужно на тот случай, если вдруг вы решите отозвать поставку со склада Wildberries или захотите вернуть бракованный товар. Именно на указанный адрес маркетплейс и отправит продукцию. Бывает такое, что своего склада нет. Тогда укажите другой адрес, по которому сможете принять товар – для примера, офиса. Оплатите регистрацию. Да-да, это не бесплатное удовольствие. На конец 2022 года выход на площадку стоит 10 000 рублей. Ругаются все, надеемся, скоро отменят.

На этом все – регистрация закончена, можно начинать продавать на Wildberries. Что делать дальше: подготовка и размещение карточек товаров

Один из самых важных шагов – именно от того, насколько качественной будет карточка товара, зависят продажи. В идеале ваша должна быть лучше, чем у конкурентов. Однако если



товаров много – детально прорабатывать каждую карточку будет очень долго и дорого. Поэтому можно добавить все поставляемые позиции разом – с помощью товарного фида в формате Excel.

Подробнее об этом написано в Главе Первые продажи.

#### **Доставка заказов клиентам**

Вы самостоятельно храните и упаковываете товары. А когда поступает заказ, отвозите товары в пункт выдачи или сразу клиенту

Поставка товаров через Wildberries – это [фулфилмент](#).

Хорошая новость в том, что в процессе работы схему доставки разрешено менять. Допустим, сперва вы можете остановиться на FBW, а по мере развития бизнеса перейти на FBS. Именно так и поступает большая часть предпринимателей.

#### **Как доставлять товары по схеме FBW**

Кажется, что задача максимально проста – отправить товары большой партией на склад маркетплейса. Однако здесь есть свои нюансы. Давайте разберемся с зонами ответственности:

##### *Поставщик*

Добавляет карточки товаров. Упаковывает товары. Наклеивает на них штрих-коды. Укладывает в коробки или паллеты. Создает поставку.

##### *Маркетплейс*

Принимает товары от поставщика. Хранит их на складе. Доставляет заказы покупателям. Принимает возвраты. Переупаковывает товары, если первичная упаковка была повреждена.

Исходя из этого, для организации поставки вам понадобится:

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.