

OZON

**Как управлять остатками,
чтобы не платить за
размещение**



Евгений Петраков

Менеджер образовательных
проектов



Михаил Смолин

Менеджер по продукту

План встречи



Продолжительность
вебинара – 1,5 часа



Технические
сложности?
Перезагрузите
страницу



Вопросы в чате



Запись вебинара
и презентация
будут отправлены
вам на почту

О чем говорим сегодня

Часть 1

1. Зачем Ozon вводил стоимость размещения?
2. Для чего нужно было изменить подход?
3. Сравнение старого и нового подходов
4. Как управлять оборачиваемостью товаров с помощью нового раздела?
5. Как спланировать поставку нового товара?

Часть 2

Вопрос – Ответ



Опрос

Ozon хочет, чтобы партнёры были заинтересованы в эффективном использовании складов



Склады Ozon предназначены для **обработки и сборки заказов**, а не **размещения товаров**. Товары с плохой оборачиваемостью занимают место, которое можно было использовать для более оборачиваемых товаров



Раньше партнёры не были замотивированы следить за оборачиваемостью товаров. Некоторые товары на складе Ozon продаются **реже, чем раз в 90 дней** или не продаются вовсе



Стоимость размещения – инструмент **мотивации**. Идеальная ситуация – никто не платит за размещение: это значит, что товары хорошо оборачиваются

Подход к расчёту стоимости размещения совершенствуется и с 1 февраля работает по-другому

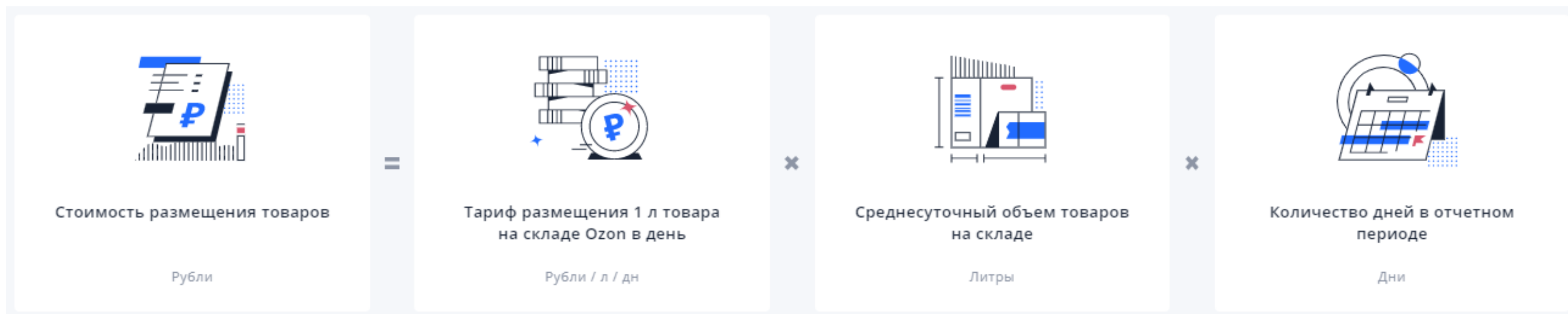
До 31 января

- В каждой категории есть только **один порог оборачиваемости**. Продавцы с сильно завышенной оборачиваемостью не замотивированы снижать её: **до порога далеко**
- При небольшом превышении порога **стоимость размещения незначительна**
- Нужно платить только **за превышение** порогового остатка

С 1 февраля

- В каждой категории есть **несколько порогов оборачиваемости**. Есть мотивация постоянно снижать оборачиваемость **до ближайшего порога** для снижения тарифа за размещение
- При небольшом превышении порога стоимость размещения будет больше, чем сейчас: **порог не то же самое, что цель**
- Нужно платить **за весь остаток**, если порог превышен

Формула



Формулу и примеры расчётов можно посмотреть в разделе [Поставки и вывоз](#) [Стоимость размещения](#)



Вопросы?



Опрос

В новом подходе стоимость размещения зависит от фактической оборачиваемости



Фактическая оборачиваемость

- Показывает, на **сколько дней** хватит вашего товара на складе Ozon
- Измеряется **в днях**
- Рассчитывается отдельно для каждой **категории**

Пороги оборачиваемости

- Константы для категории
- Измеряются **в днях**
- Едины для всех и **не зависят от товаров партнёра**
- Наименьший из порогов показывает, на какое **максимальное** количество дней стоит размещать товары на складе Ozon
- От превышенного порога зависит **тариф за размещение**

Если фактическая оборачиваемость в категории к концу периода превысит пороговую, придётся заплатить за размещение

Тарифы на литр в день зависят от оборачиваемости

Категория товаров / Оборачиваемость	до 60 дней	от 60 до 90 дней	от 90 до 150 дней	больше 150 дней
Автотовары				
Аптека				
Детские товары				
Дом и сад				
Красота и здоровье				
Мебель и аксессуары	—	0,1	0,2	0,45
Продукты питания				
Строительство и ремонт				
Товары для животных				
Товары для спорта и отдыха				
Товары повседневного спроса				
Электроника				
Книги				
Одежда, обувь и аксессуары	—	—	0,2	0,45
Ювелирные украшения				

Даже если до бесплатного размещения далеко, можно снизить стоимость размещения, опустив оборачиваемость до ближайшего порога

Пример расчета фактической оборачиваемости для категории

День	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Остаток, литры	100	98	96	94	92	90	88	86	120	115	110	105	100	95	Поставка товаров
Продажи, литры	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	Начало участия в акции

Можно не бояться новых поставок – мы усредним данные за весь период

Пример расчета фактической оборачиваемости для категории

День	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Среднее
Остаток, литры	100	98	96	94	92	90	88	86	120	115	110	105	100	95	99,2 л, в среднем в сутки на складе
Продажи, литры	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	3,1 л/дн, в среднем продается в сутки

Пример расчета фактической оборачиваемости для категории

День	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Среднее
Остаток, литры	100	98	96	94	92	90	88	86	120	115	110	105	100	95	99,2 л, в среднем в сутки на складе
Продажи, литры	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	3,1 л/дн, в среднем продается в сутки

32 дня, фактическая оборачиваемость категории

Пример расчета фактической оборачиваемости для категории

День	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Среднее
Остаток, литры	100	98	96	94	92	90	88	86	120	115	110	105	100	95	99,2 л, в среднем в сутки на складе
Продажи, литры	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	5	5	5	3,1 л/дн, в среднем продается в сутки

32 дня, фактическая оборачиваемость категории

60 дней, пороговая оборачиваемость категории

Фактическая оборачиваемость ниже пороговой — платить за размещение товаров категории не нужно



Вопросы?



Задание

Фактическая оборачиваемость в задании – 160 дней, а заплатить за размещение придётся



Фактическая оборачиваемость = Среднесуточный объем товаров на складе / Средний объем продаж в день

В данном примере фактическая оборачиваемость = $640 / 4 = 160$ дней



Не нужно учитывать поставки отдельно – они учитываются в среднесуточном остатке



Фактическая оборачиваемость превышает пороговую: 160 дней > 150 дней.
Придётся заплатить по 45 копеек за литр в день

А сколько придётся заплатить в сумме?



Задание

За размещение книг в задаче придется заплатить 4 608 рублей



В среднем на складе размещалось 640 литров.



Стоимость размещения каждого литра – 0,45 рублей за день. В периоде 15-30 июня 16 дней.



Получается, что за размещение книг придётся заплатить

$$640 * 0,45 * 16 = 4\ 608 \text{ рублей}$$



Вопросы?



Как управлять
оборачиваемостью
товаров с помощью
раздела в ЛК?

Требующие внимания категории находятся наверху списка

Приходится платить за размещение больше всего

Оборачиваемость близка к порогу или товары скоро закончатся

Оборачиваемость в норме

- ↑ Все категории
- ₽ Книги
- ₽ Товары повседневного спроса
- ₽ Красота и здоровье
- ₽ Автотовары
- ₽ Продукты питания
- ₽ Мебель и аксессуары
- ₽ Другие категории
- ₽ Аптека
- ! Спорт и отдых
- ✓ Одежда и аксессуары
- ✓ Товары для мам и детей
- ✓ DIY
- ✓ Товары для дома
- ✓ Электроника

Графики подскажут оборачиваемость товаров в категории и тариф



А также покажут, насколько увеличить продажи или сколько товаров распродать

Сколько продается сейчас



Сколько продавать, чтобы не платить за размещение с текущим остатком

Сколько размещается сейчас



ИЛИ

Сколько размещать, чтобы не платить за размещение с текущими продажами

Какие именно товары распродать, можно посмотреть в отчёте

Оборачиваемость за 14 дней и рекомендации Ozon			Как этот товар влияет на итоговую стоимость размещения
Фактическая оборачиваемость, дн	Пороговая оборачиваемость, дн	Рекомендация	Часть от стоимости размещения категории за 3 дня, руб
Среднесуточный объем товаров на складе (л) / Средний объем продаж (л/дн)	Расчетный показатель Ozon, зависит от категории товара	Что нужно сделать с товаром по данным об оборачиваемости этого товара	Если сумма всех значений в столбце меньше или равна нулю, размещение бесплатно. Чем выше товар в столбце, тем хуже он продается и тем дороже размещение. Товары с отрицательным значением продаются хорошо.
96	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	161,00
Нет продаж	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	132,30
Нет продаж	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	117,60
Нет продаж	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	32,26
Нет продаж	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	5,63
Нет продаж	45	Ограничить поставки товара, распродавать или вывозить товар	5,63



Вопросы?



Как спланировать
поставку **НОВОГО**
товара?

Как спланировать поставку нового товара

Чем пользоваться перед новыми поставками:

- [Прогноз продаж](#) для уже продающихся товаров
- [Калькулятор пробной партии](#) (скоро появится в Личном кабинете)
- Тестирование товаров [по схеме FBS](#)
- [Ограниченная поставка](#) с предварительным расчетом стоимости размещения при отсутствии продаж



Часто задаваемые вопросы

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- Нужно ли платить за размещение новинок в новом подходе?
- За какой период рассчитывается оборачиваемость?
- В конце периода оборачиваемость опустилась чуть ниже порога. Надо заплатить?
- Я продаю картины и коллекционные игрушки, их редко покупают. Как предсказать стоимость размещения?



Ответы:

- Да, в новом подходе учитываются новинки. Не нужно платить за размещение только 30 дней после первой поставки
- За количество дней в текущем периоде. Например, в любой день с 1 по 14 июля оборачиваемость будет рассчитана за предыдущие 14 дней.
- Нет. Если в конце периода оборачиваемость ниже пороговой, платить не нужно.
- Товары из категорий с нерегулярным спросом и редкими продажами лучше продавать по схеме FBS. Если объем товаров небольшой, можно поставлять их в ограниченном количестве и закладывать стоимость размещения в цену.

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- Товар не приняли в продажу, была ошибка в поставке. Будет ли рассчитана плата за размещение?
- Отличается ли стоимость размещения для крупногабаритных товаров (КГТ)?
- Хочу вывезти плохооборачиваемые товары со склада. Как это сделать?



Ответы:

- Нет. В стоимости размещения учитывается лишь товар, находящийся в продаже.
- Продажа КГТ возможна только по схеме FBS. При этом в расчете стоимости размещения по схеме FBO у всех товаров учитывается объем.
- Нужно создать обращение в личном кабинете, выбрав категорию «Отгрузка со склада Ozon (FBO)» → «Вывоз остатков». После запуска процесса вывоза товаров, забрать их получится только со склада, на котором они хранятся.

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- Я ещё не запустил вывоз товаров, но хочу, чтобы перед этим вы перевезли их на другой склад. Это возможно?
- Изменилась ли стоимость кросс-докинга?
- А можно снизить собственную плату за стоимость размещения почти до нуля?
- Как узнать, какие товары размещаются платно и сколько есть дней бесплатного размещения?



Ответы:

- Да, но только со складов в Хоругвино и Санкт-Петербурге. Это платная услуга, она называется кросс-докинг. Подробнее о ней в разделе «Помощь».
- Нет, за последние несколько месяцев или в связи с запуском новых комиссий и тарифов она не менялась.
- Да, можно вообще не платить за стоимость размещения, если управлять оборачиваемостью товаров.
- Через отчёт по оборачиваемости. В нём есть все товары и объём, который мы учитываем в стоимости размещения. Размещение не тарифицируем только 30 дней после самой первой поставки.

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- У моих товаров неправильная категория. Что делать?
- Что считается продажами?
- Отличается ли стоимость размещения на разных складах?



Ответы:

- Чтобы понять логику распределения по категориям, нужно учитывать промежуточные категории. Например, масляные краски относятся к категории «Товары для мам и детей». Проверить категорию можно вставив ссылку на товар в calculator.ozon.ru
- В стоимости размещения «продажами» считаем отгруженные товары. Возвраты не вычитаем.
- Нет, но неправильное распределение может косвенно влиять на нее влиять. Если все товары на дальнем складе, например, то покупателям придется долго ждать. От этого могут уменьшаться продажи и, как следствие, оборачиваемость будет расти.

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- Мне ошибочно насчитали стоимость размещения. Сможете компенсировать?
- Есть ли инструмент, прогнозирующий поставки товара по регионам?



Ответы:

- Да, после того как разберемся в ситуации, всё проверим и убедимся, что ошибка была на нашей стороне. Создайте, пожалуйста, обращение через личный кабинет в категории «Стоимость размещения и отчёт об остатках».
- Пока нет, но мы его уже разрабатываем и скоро закончим. Новый функционал поможет распределить товары по регионам с учётом прогноза продаж и настроек личного кабинета.

Часто задаваемые вопросы



Вопросы:

- Ювелирные изделия фактически оборачиваются довольно долго. Возможно ли для этой категории сделать длинный порог оборачиваемости?
- Бывают товары, которые могут быть похожи, но продаваться в разных категориях. Например, дезодоранты в категориях «Красота и здоровье» и «Товары повседневного спроса». Это справедливо?



Ответы:

- Порог для ювелирных изделий сейчас — это 90 дней. Более высокий порог не мотивирует продавцов улучшать эффективность рекламных кампаний, товаров и продаж. Кроме того, ювелирные изделия обычно небольшие по объёму. Стоимость размещения по ним не приведёт к значительному увеличению оплаты хранения в категории.
- Вполне, ведь всё же товары попадают в разные категории в зависимости от своих характеристик. При этом в новом подходе к расчёту стоимости размещения порог оборачиваемости для категорий из примера одинаков.



Вопросы и ответы

Оставьте, пожалуйста,
обратную связь



OZON

Спасибо за участие
в вебинаре!