

OZON

**Новые комиссии и
тарифы для FBO**



Надежда Баусова

Менеджер по онлайн-обучению



Михаил Смолин

Менеджер по продукту



Катя Гончарова

Старший аналитик

План сегодняшней встречи



Продолжительность
вебинара – 1,5 часа



Технические
сложности?
Перезагрузите
страницу



Вопросы в чате



Запись вебинара и
презентация будут
отправлены вам на
почту

Фокус встречи: FBO

- Понять отличия новой структуры комиссии FBO от текущей
- Понять логику расчетов: структуру тарифов и моменты начислений
- Подготовиться к изменениям в структуре комиссий и тарифов

О чем расскажем сегодня

Почему Ozon меняет структуру комиссий и тарифов

Сравнение старого и нового подхода FBO

Новая структура в деталях

Возвраты, отмены, невыкуп. Разбор кейса

Рекомендации, полезные ссылки

Вопросы - Ответы

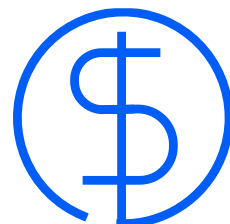
Почему Ozon меняет структуру комиссий и тарифов

Новые условия позволят снизить расходы продавцов и сделают работу с площадкой выгоднее



Стоимость услуг не соответствует реальным расходам и непрозрачна

Сейчас доставка товаров 1,1 л по Москве и 49 л из Ростова-на-Дону во Владивосток стоит одинаково — 75 рублей



Продавать дешёвые товары дорого из-за минимальной комиссии

За продажу футболки за 350 рублей со склада Ozon придётся заплатить 125 рублей комиссии — 36% от цены вместо 15% в категории



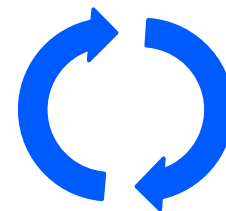
Некоторым продавцам приходится неявно спонсировать других, чтобы покрыть общие затраты

С новыми тарифами Ozon предоставит всем продавцам равные возможности для развития бизнеса на площадке

Чем эффективнее система доставки Ozon, тем лучше условия для партнёров

**Единую стоимость услуг
разделим на несколько частей**

Такая структура лучше отражает расходы Ozon на выполнение заказов.



**Сделаем вашу экономику
прозрачнее**

Успешно управляя логистикой своих товаров, вы поможете и нам быстрее развивать систему доставки.

Сравнение старого и нового подхода FBO

Текущая структура VS новая структура (FBO)

Текущая структура

Тарификация по товарам

1.1 Комиссия за продажу

1.2 Минимальный размер комиссии

2. Плата за доставку

3. Плата за отмены и возврат

Только комиссия,
без минимальной суммы

Плата за доставку
разделится на разные
этапы

Изменится подход
к расчету

Будущая структура

Тарификация по товарам

1. Комиссия за продажу

2.1 Сборка заказа

2.2 Магистраль

2.3 Последняя миля

3. Обработка возврата

Комиссия за продажу существенно снижается

Категория	Текущая комиссия	Будущая комиссия
Автотовары	12%	8%
Аксессуары для электроники	15%	15%
Карты памяти и флешки	15%	5%
Аксессуары и комплектующие к компьютерам и ноутбукам	5%	4-5%, подробнее в Помощи
Аптека	15%	5-15%, подробнее в Помощи
Аудиотехника и аксессуары к аудио- и видеотехнике	15%	5%
Детские товары	10%	5%
Дом и сад	15%	10%
Книги	20%	15%
Компьютеры и ноутбуки	5%	4%
Красота и здоровье	15%	8-10%, подробнее в Помощи
Крупная бытовая техника	5%	5%
Малая бытовая техника	9%	5%
Мебель	17%	8%
Одежда, обувь и аксессуары	15%	5%
Продукты питания	10%	5%
Свежие продукты питания	10%	8%
Смартфоны и планшеты	5%	5%
Строительство и ремонт	20%	8%
Телевизоры	5%	4%
Товары для животных	12%	5%
Товары для спорта и отдыха	12%	8%
Товары повседневного спроса	15%	5%
Цифровые товары	9%	8%
Ювелирные украшения	15%	5%



Вопросы?

Новая структура в деталях

ФВО: условия с 1 февраля

Услуги начисляются при переходе в статус Доставлено



Что такое объёмный вес и как его рассчитать?

Почему не взять обычный объём или обычный вес?

Объёмный вес помогает снизить тарифы для объёмных, но лёгких товаров:

- В машинах и на складе товары занимают объём, а некоторые тяжелые товары занимают мало места
- Некоторые объёмные товары могут сжиматься и занимать меньше места (например, подушки или пуховики)

Что такое объёмный вес и как его рассчитать?

Почему не взять обычный объём или обычный вес?

Объёмный вес помогает снизить тарифы для объёмных, но лёгких товаров:

- В машинах и на складе товары занимают объём, а некоторые тяжелые товары занимают мало места
- Некоторые объёмные товары могут сжиматься и занимать меньше места (например, подушки или пуховики)

Формула

Объёмный вес, кг = максимум (объем, л/5; вес, кг)

Что такое объёмный вес и как его рассчитать?

Почему не взять обычный объём или обычный вес?

Объёмный вес помогает снизить тарифы для объёмных, но лёгких товаров:

- В машинах и на складе товары занимают объём, а некоторые тяжелые товары занимают мало места
- Некоторые объёмные товары могут сжиматься и занимать меньше места (например, подушки или пуховики)

Формула

Объёмный вес, кг = максимум (объем, л/5; вес, кг)

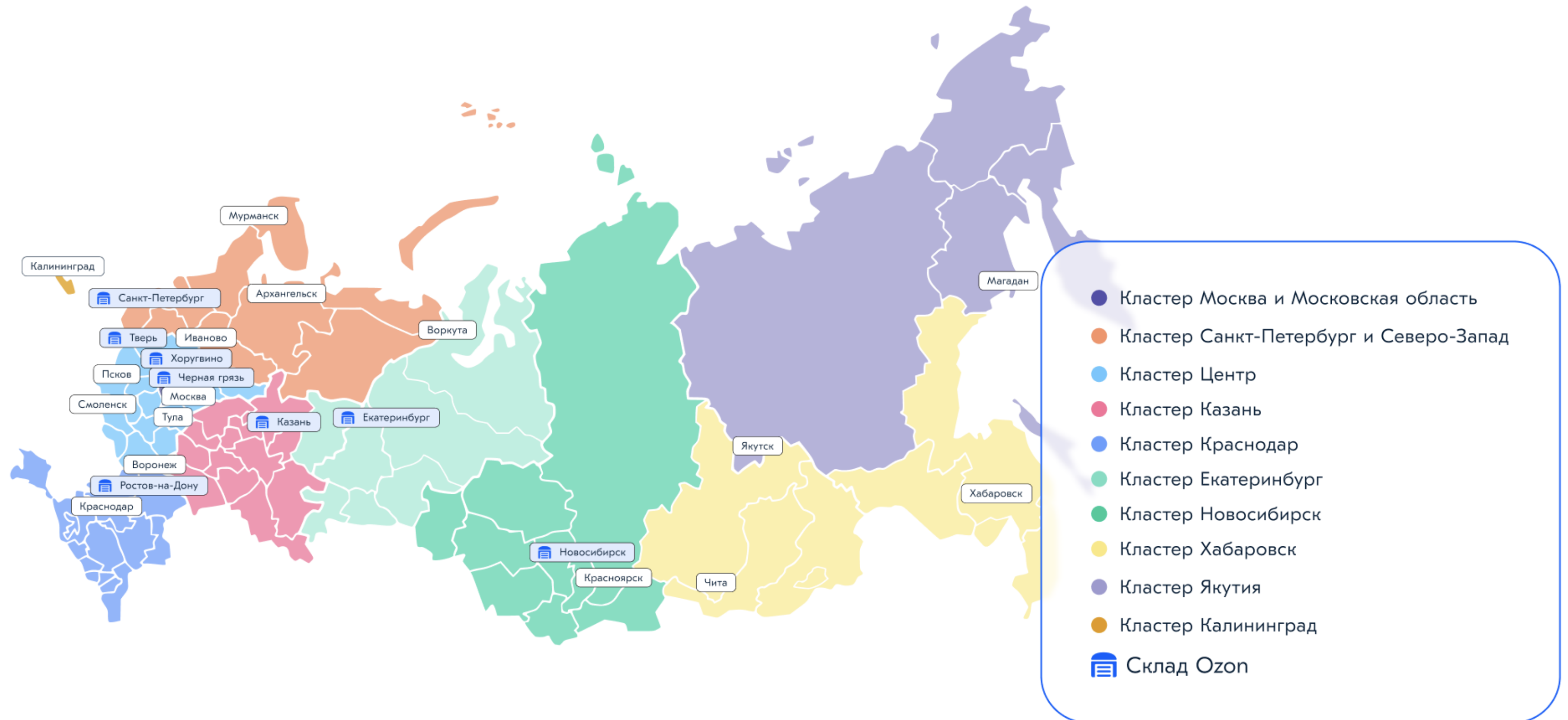
Пример расчёта

- Объем товара — 11,5 л
- Вес товара — 3,1 кг

$$11,5 \text{ л} / 5 = 2,3 \text{ кг}$$

Выбираем большее значение — максимум(3,1 кг; 2,3 кг). Объёмный вес равен 3,1 кг.

10 основных кластеров, в которых мы работаем



Тарифы на магистраль, в рублях/кг за объемный вес

Действуют до 30 июня. Доставка в домашнем регионе бесплатна

Откуда / Куда	Казань	Калининград	Краснодар	Москва и Московская область	Санкт-Петербург и Северо-Запад	Центр	Екатеринбург	Новосибирск	Хабаровск	Якутия
Казань	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Калининград	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Краснодар	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Москва и Московская область	27	—	27	—	27	—	55	55	55	—
Санкт-Петербург и Северо-Запад	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Центр	27	—	27	—	27	—	55	55	55	—
Екатеринбург	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Новосибирск	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Хабаровск	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Якутия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Тарифы на магистраль, в рублях/кг за объемный вес

Действуют с 1 июля. Доставка в домашнем регионе бесплатна

Откуда / Куда	Казань	Калининград	Краснодар	Москва и Московская область	Санкт-Петербург и Северо-Запад	Центр	Екатеринбург	Новосибирск	Хабаровск	Якутия
Казань	—	27	27	27	27	27	55	55	55	55
Калининград	27	—	27	—	27	—	55	55	55	—
Краснодар	27	27	—	27	27	27	55	55	55	55
Москва и Московская область	27	—	27	—	27	—	55	55	55	—
Санкт-Петербург и Северо-Запад	27	27	27	27	—	27	55	55	55	55
Центр	27	—	27	—	27	—	55	55	55	—
Екатеринбург	55	55	55	55	55	55	—	27	27	27
Новосибирск	55	55	55	55	55	55	27	—	—	27
Хабаровск	55	55	55	55	55	55	27	—	—	27
Якутия	55	—	55	—	55	—	27	27	27	—

Как изменилась стоимость доставки: пример



Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары

Цена: 1500 рублей

Объём: 1,5 л

Вес: 1,1 кг

Объемный вес: 1,1 кг

В отправлении 1 товар

Доставка из Москвы в Казань

Как изменилась стоимость доставки: пример



Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары

Цена: 1500 рублей

Объем: 1,5 л, вес: 1,1 кг

Объемный вес: 1,1 кг

Доставка из Москвы в Казань

Услуга	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой
Комиссия за продажу	Цена товара x Комиссия за продажу	1500 Р x 5%	75 Р
Сборка заказа	Тариф Р/шт + Тариф Р/кг * Объемный вес товара	30 Р за товар + 5 Р за кг объемного веса = 30 Р + 5 Р x 1,1 кг	35,5 Р
Магистраль	Тариф Р/кг * Объемный вес товара	0 / 27 / 55 Р за кг объемного веса = 27 Р за перевозку из Москвы в Казань x 1,1 кг	29,7 Р
Последняя миля	4,4% от цены товара	4,4% x 1500 Р	66 Р
Итого		1500 Р – 75 Р – 35,5 Р – 29,7 Р – 66 Р	1293,8 Р

Как изменилась стоимость доставки: пример



Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары

Цена: 1500 рублей

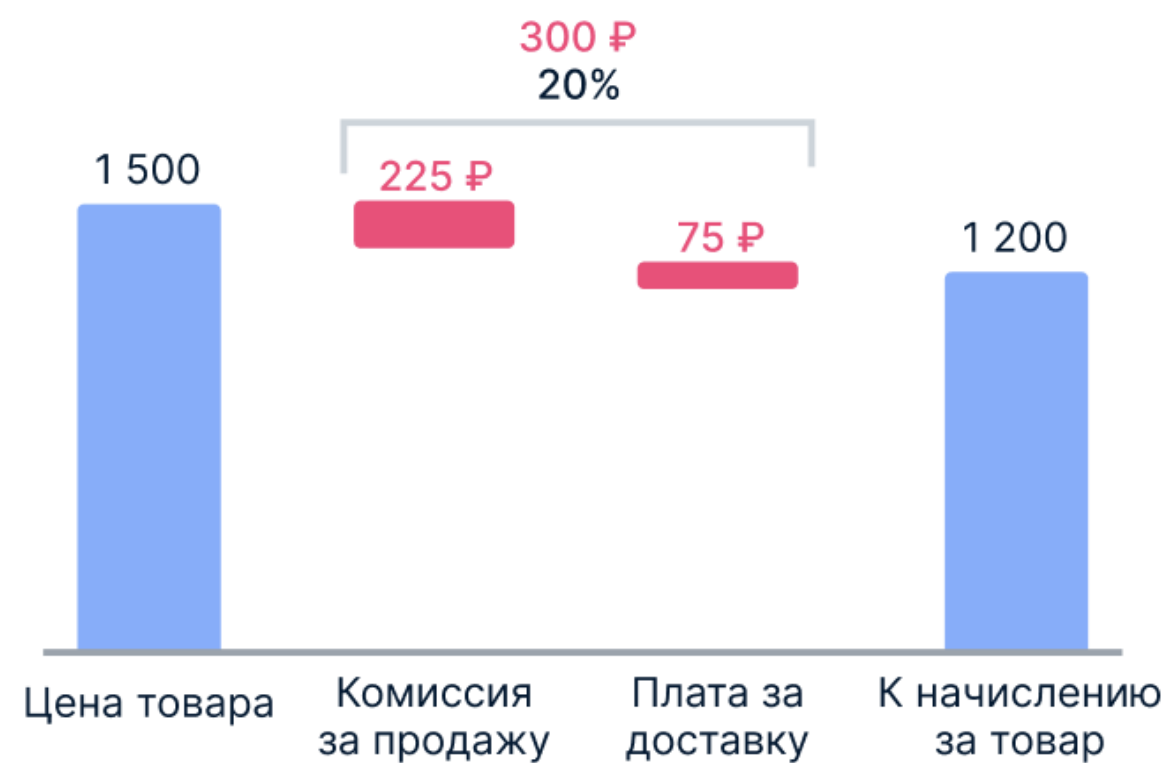
Объём: 1,5 л

Вес: 1,1 кг

Объемный вес: 1,1 кг

Доставка из Москвы в Казань

Текущая структура комиссий, ₹



Новая структура комиссий с 1 февраля, ₹





Вопросы?

Задача: объемный вес товара



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Какой объёмный вес товара? Объём товара 3,2 л, а вес 1,3 кг.

Задача: объемный вес товара



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Какой объёмный вес товара? Объём товара 3,2 л, а вес 1,3 кг.

Ответ: 1,3 кг

Задача: объемный вес товара



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Название	Формула	Расчет	Итог	Комментарии
Объемный вес товара	Максимум (объем, л/5; вес, кг)	$3,2 \text{ л} / 5 = 0,64 \text{ кг}$ $0,64 \text{ кг} < 1,3 \text{ кг}$	1,3 кг	

Задача: когда произойдет начисление



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

В какой момент произойдёт начисление за товар?

Задача: когда произойдет начисление



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

В какой момент произойдёт начисление за товар?

Ответ: в момент перехода посылки в статус "Доставлено"

Задача: какая комиссия за продажу



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

**Сколько продавец заплатит как комиссию за продажу?
Напомним, что новая комиссия в детских товарах 5%**

Задача: какая комиссия за продажу



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

**Сколько продавец заплатит как комиссию за продажу?
Напомним, что новая комиссия в детских товарах 5%**

Ответ: 170 рублей

Задача: какая комиссия за продажу



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Услуга	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой	Комментарии
Комиссия за продажу	Цена товара × Комиссия за продажу	3400 Р * 5%	170 Р	Используется цена товара с учётом всех скидок продавца, но до скидок за счёт Ozon и скидок за баллы



Вопросы?

Задача: какая плата за сборку



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за сборку?

Задача: какая плата за сборку



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за сборку?

Ответ: 36,5 рублей

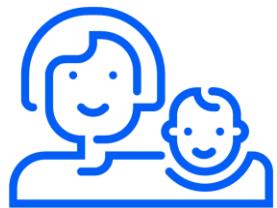
Задача: какая плата за сборку



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами. Сколько придется заплатить за сборку?

Услуга	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой	Комментарии
Комиссия за продажу	Цена товара x Комиссия за продажу	3400 Р*5%	170 Р	Используется цена товара с учётом всех скидок продавца, но до скидок за счёт Ozon и скидок за баллы
Сборка товара	30 рублей за товар + 5 Р/кг объёмного веса	30 Р+5 Р/кг*1,3 кг	36,5 Р	

Задача: какая плата за магистраль



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за магистраль из Москвы в Санкт-Петербург, если тариф 27 рублей за объёмный килограмм?

Задача: какая плата за магистраль



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за магистраль из Москвы в Санкт-Петербург, если тариф 27 рублей за объёмный килограмм?

Ответ: 35,1 рублей.

Задача: какая плата за магистраль



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами. Сколько придётся заплатить за магистраль из Москвы в Санкт-Петербург, если тариф 27 рублей за объёмный килограмм?

Услуга	Формула	Расчет	Итог	Комментарии
Объемный вес товара	Максимум (объем, л/5; вес, кг)	$3,2 \text{ л} / 5 = 0,64$ $0,64 < 1,3 \text{ кг}$	1,3 кг	
Плата за магистраль	Тариф Р/кг * Объемный вес товара	$27 \text{ Р/кг} * 1,3 \text{ кг}$	35,1 Р	Учитываем объёмный вес с точностью до десятых

Задача: плата за последнюю милю



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за последнюю милю?

Задача : плата за последнюю милю



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Сколько придётся заплатить за последнюю милю?

Ответ: 120 рублей

Задача : плата за последнюю милю



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами. Сколько придётся заплатить за последнюю милю?

Услуга	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой	Комментарии
Последняя миля	4,4% от цены В пределах 20-120 рублей	$4,4\% * 3400 \text{ Р}$	120 Р	149,6 Р за пределами 20-120 Р

Суммарная комиссия Ozon: товар доставлен покупателю



Покупатель заказал конструктор (Детские товары, 3,2 л, 1,3 кг веса) из Москвы в Санкт-Петербург. Продавец установил цену 3400 Р. Ozon установил скидку 10% за счёт площадки, а 180 Р из полученной суммы покупатель оплатил баллами.

Услуга	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой	Комментарии
Комиссия за продажу	Цена товара x Комиссия за продажу	3400 Р*5%	170 Р	Используется цена товара с учётом всех скидок продавца, но до скидок за счёт Ozon и скидок за баллы
Сборка товара	30 рублей за товар + 5 Р/кг объёмного веса	30 Р+5 Р/кг*1,3 кг	36,5 Р	
Магистраль	Тариф Р/кг * Объёмный вес товара	27 Р/кг * 1,3 кг	35,1 Р	
Последняя миля	4,4% от цены В пределах 20-120 рублей	4,4%*3400 Р	120 Р	149,6 Р за пределами 20-120 Р
Итого			361,6 Р	

Возвраты, отмены, невыкуп:
FBO

Разница: возврат, отмена и невыкуп

Тип обратного потока	Суть
1 Возврат	<ul style="list-style-type: none">• Покупатель получил посылку -> статус Доставлено.• Позже покупатель вернул товар (не в момент получения).• Начисляем: обработка возврата (остальные услуги были начислены при переходе посылки в статус Доставлено при вручении покупателю)
2 Невыкуп	<ul style="list-style-type: none">• Покупатель не выкупил товары в отпращивании или выкупил только часть товаров. Выкупленные товары перешли в статус Доставлено.• Невыкупленные товары перешли в статус Отменено и были возвращены на склад или подготовлены для передачи продавцу.• Начисляем на невыкупленные товары: сборка заказа, магистраль, обработка невыкупа.• Не начисляем на невыкупленные товары: последняя миля.
3 Отмена покупателем/ не востребовавший товар	<ul style="list-style-type: none">• Покупатель отказался от посылки -> статус Отменено.• Покупатель не забрал посылку -> статус Отменено.• Посылка возвращена на склад или подготовлена для передачи продавцу.• Начисляем: сборка заказа, магистраль, обработка отмены или невостреба.• Не начисляем: последняя миля.

FBO: стоимость обработки возврата, отмены или невыкупа

Начисления за возврат разделены во времени



Посчитаем заработок с заказа: пример



- Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары
- Цена: 1500 рублей
- Объем: 1,5 литра
- Вес: 1,1 кг
- Объемный вес: 1,1 кг
- В отправлении 1 товар
- Доставка из Москвы в Казань

Посчитаем затраты на возврат: пример



- Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары
- Цена: 1500 рублей
- Объем: 1,5 литра
- Вес: 1,1 кг
- Объемный вес: 1,1 кг
- В отправлении 1 товар
- Доставка из Москвы в Казань

Начисление	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой
Комиссия за продажу	Цена товара × Комиссия за продажу	1500 Р × 5%	75 Р
Сборка заказа		30 Р за товар + 5 Р за кг объемного веса = 30 Р + 5 Р × 1,1 кг	35,5 Р
Магистраль	Тариф Р/л * Объем товара	0 / 27 / 55 Р за кг объемного веса = 27 Р за перевозку из Москвы в Казань × 1,1 кг	29,7 Р
Последняя миля	4,4% от цены товара	4,4% × 1500 Р	66 Р
Возврат комиссии за продажу			-75 Р
Обработка возврата	30 рублей за товар		30 Р
Итого		75 Р + 35,5 Р + 29,7 Р + 66 Р - 75 Р + 30 Р	161,2 Р

Как изменилась стоимость возврата

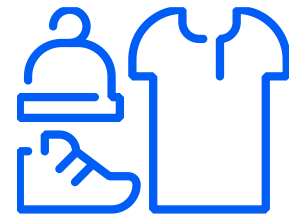
Текущая структура комиссий, ₺



Новая структура комиссий с 1 февраля, ₺



Посчитаем затраты на отмену: пример



- Категория товара: Одежда, обувь и аксессуары
- Цена: 1500 рублей
- Объем: 1,5 литра
- Вес: 1,1 кг
- Объемный вес: 1,1 кг
- В отпавлении 1 товар
- Доставка из Москвы в Казань

Начисление	Формула	Расчет	Плата за пользование площадкой
Сборка заказа		30 Р за товар + 5 Р за кг объемного веса = 30 Р + 5 Р × 1,1 кг	35,5 Р
Магистраль	Тариф Р/л * Объем товара	0 / 27 / 55 Р за кг объемного веса = 27 Р за перевозку из Москвы в Казань × 1,1 кг	29,7 Р
Обработка возврата	30 рублей за товар		30 Р
Итого		35,5 Р + 29,7 Р + 30 Р	95,2 Р



Вопросы?

Рекомендации

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- **Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO**

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- **Для FBO кросс-докинг и самостоятельное распределение товаров по нескольким складам поможет сэкономить на услугах магистрали**

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Для FBO кросс-докинг и самостоятельное распределение товаров по нескольким складам поможет сэкономить на услугах магистрали
- **К запуску новых комиссий и тарифов кросс-докинг будет доступен для объёмов, меньших чем паллет: можно будет распределить между складами даже коробку с товарами**

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Для FBO кросс-докинг и самостоятельное распределение товаров по нескольким складам поможет сэкономить на услугах магистрали
- К запуску новых комиссий и тарифов кросс-докинг будет доступен для объёмов, меньших чем паллет: можно будет распределить между складами даже коробку с товарами
- **Учитывайте основные кластеры сбыта, не закладывайте максимальную возможную стоимость магистрали. Например, если 9 из 10 товаров уходят из кластера Москва (со склада Хоругвино для FBO) в Москву, нужно заложить только 1/10 стоимости магистрали в цену**

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Для FBO кросс-докинг и самостоятельное распределение товаров по нескольким складам поможет сэкономить на услугах магистрали
- К запуску новых комиссий и тарифов кросс-докинг будет доступен для объёмов, меньших чем паллет: можно будет распределить между складами даже коробку с товарами
- Учитывайте основные кластеры сбыта, не закладывайте максимальную возможную стоимость магистрали. Например, если 9 из 10 товаров уходят из кластера Москва (склада Хоругвино для FBO) в Москву, нужно заложить только 1/10 стоимости магистрали в цену
- **Оцените новый ассортимент и ранее выведенный из продажи с помощью калькулятора комиссии и услуг**

Рекомендации

- Небольшие по весу и объёму товары преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Товары с предсказуемой хорошей оборачиваемостью преимущественно выгоднее продавать по модели FBO
- Для FBO кросс-докинг и самостоятельное распределение товаров по нескольким складам поможет сэкономить на услугах магистрали
- К запуску новых комиссий и тарифов кросс-докинг будет доступен для объёмов, меньших чем паллет: можно будет распределить между складами даже коробку с товарами
- Учитывайте основные кластеры сбыта, не закладывайте максимальную возможную стоимость магистрали. Например, если 9 из 10 товаров уходят из кластера Москва (склада Хоругвино для FBO) в Москву, нужно заложить только 1/10 стоимости магистрали в цену
- Оцените новый ассортимент и ранее выведенный из продажи с помощью калькулятора комиссии и услуг
- **Распределение заказов по регионам можно посмотреть в личном кабинете выбираете раздел «Заказы со склада Ozon» → «Все заказы» → «Аналитические данные» → «Скачать».**

Полезные ссылки

- [Инструкция в Помощи](#)
- [Калькулятор](#)
- [Видео](#) «Как рассчитать стоимость за пользование площадкой Ozon» (с помощью калькулятора)

Вопросы из FAQ



Что будет с товарами, которые уже находятся на складе?

Для них с 1 февраля тоже действует новая схема расчёта. Мы специально предупредили об изменении заранее, чтобы у вас было время изменить цены, схему работы или ассортимент.

Советуем не забывать и про акции — например, [«Новый год на Маркетплейсе»](#):

- покупатель сможет перейти в неё прямо с главной страницы Ozon;
- чем крупнее будет заказ, тем больше скидка;
- вы можете делать и собственные скидки/акции на товары, чтобы они были ещё привлекательнее.

Вопросы из FAQ



Будет ли в личном кабинете объёмный вес товара? Нужно ли мне считать его самому?

Система автоматически посчитает объёмный вес для каждого товара по его габаритам и весу. Это значение вы будете видеть в личном кабинете в списке товаров.

Вопросы из FAQ



Как я могу управлять своими расходами, если не влияю на то, откуда заказывают товар?

Мы рекомендуем поставлять товары на региональные склады Ozon, чтобы не платить за магистраль. В ближайшее время добавим в «Прогноз продаж со складов Ozon» информацию, какие товары и в каком количестве нужны в каждом из регионов. Если вовремя пополнять остатки на основе отчёта, то перевозок товаров между регионами практически не будет.

Чтобы продавцы без спешки распределили товары по регионам, на FBO до конца июня мы не будем брать деньги за магистраль по всей России с любого склада, кроме Москвы и Твери.

Вопросы из FAQ



Если вы отправите мой товар в одной посылке с товарами других продавцов, как я буду платить?

Каждый товар оплачивается отдельно и при сборке, и при магистральной, и при последней миле. Если покупатель откажется от заказа или не выкупит товары при получении, последняя миля будет бесплатной — а все товары из заказа отправятся на склад, ближайший к городу покупателя.

Вопросы из FAQ



Если покупатель закажет мой товар, который на всех складах, и товар другого продавца, который есть, к примеру, только в Москве, вы повезете мой товар из Москвы и мне придётся платить дорожке?

Нет, в этом случае мы разделим заказ на несколько отправок и повезём ваш товар со склада, который ближе к покупателю.



Вопросы - Ответы

Оставьте, пожалуйста,
обратную связь



OZON

Спасибо за участие
в вебинаре!