

**BETA** *ПРО*

# Основные тренды рынка фулфилмента:

Клиенты, технологии, решения

— Константин Калинин



# Бизнес-модели компаний



Модель 1

**Розничные  
магазины**



Фокус на оффлайн-продажах и  
развитии розничной сети



Модель 2

**Интернет-магазины  
Social Media  
Маркетплейсы**



Масштабирование в digital

# Смешанная бизнес-модель



Мультиканальная модель



Продавец

Маркетплейсы

Интернет-  
магазины

Розничные  
магазины

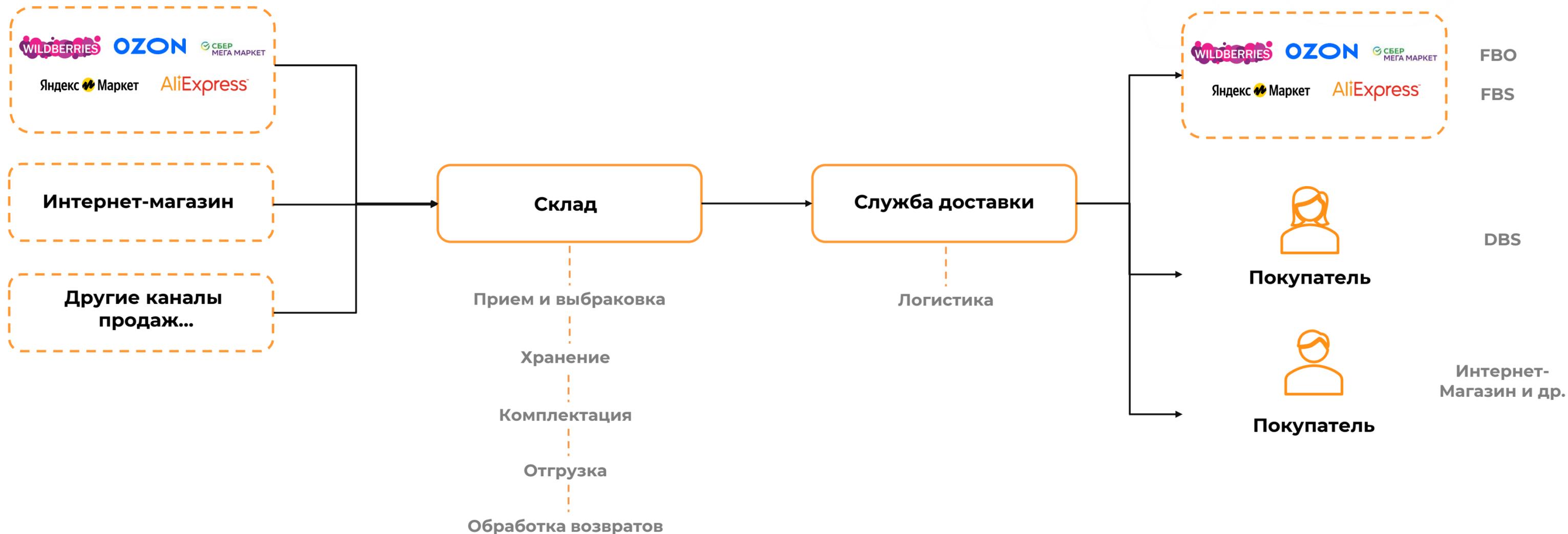
Social media

Адаптация стратегий развития для **всех доступных**  
**каналов продаж**

# Тезис №1

Продавцы используют **смешанную бизнес-модель**  
для масштабирования продаж

# Процесс движения товаров в смешанной бизнес-модели



# Компетенции сервис-провайдеров



Понимать **особенности**  
каналов продаж



Адаптировать складские и  
логистические решения  
**под управление товаропотоками** в  
разных каналах

## Тезис №2

Фулфилмент-операторам нужно развивать логистические продукты **на основе IT**, чтобы упростить работу продавцов смешанной бизнес-модели и обеспечить ожидаемый уровень сервиса

# Рынок маркетплейсов

## МАРКЕТПЛЕЙСЫ

---

Доля «золотой пятерки» во 2 квартале 2022 года – 69% по количеству заказов и 44% в денежном выражении от общего объема российского e-commerce.

## МЕРЧАНТЫ

---

Запрос 9 из 10 входящих клиентов Бета ПРО – логистика по FBO, FBS и DBS.

# Задачи мерчантов

Продажа товаров по разным схемам предполагает контроль продавца за **4 направлениями**:

**1. Личный кабинет**  
(заказы, остатки,  
статусы)

**2. Маркетинг**

**3. Складское  
хранение,  
комплектация**

**4. Логистика**

## Тезис №3

Приоритет фулфилмент-оператора – разработка  
**решений для мерчантов маркетплейсов**

# Проблемы мерчантов

**Увеличивают долю расходов** на складское хранение, логистику.  
Теряют потенциальную **прибыль**.

Не сравнивают  
экономику моделей

Не следят за  
изменениями  
маркетплейсов

Делают ошибки в  
расчетах

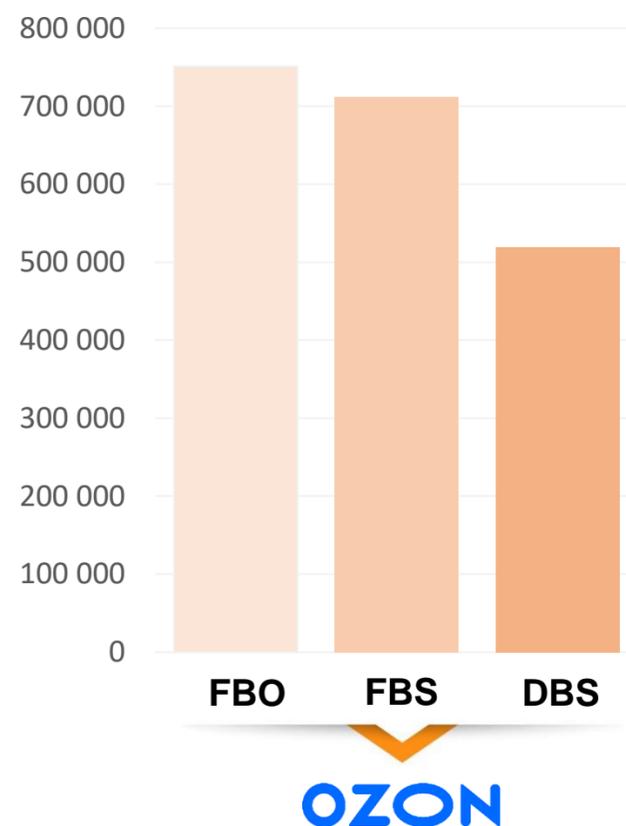
# Кейс №1

Продавец в категории «Одежда»

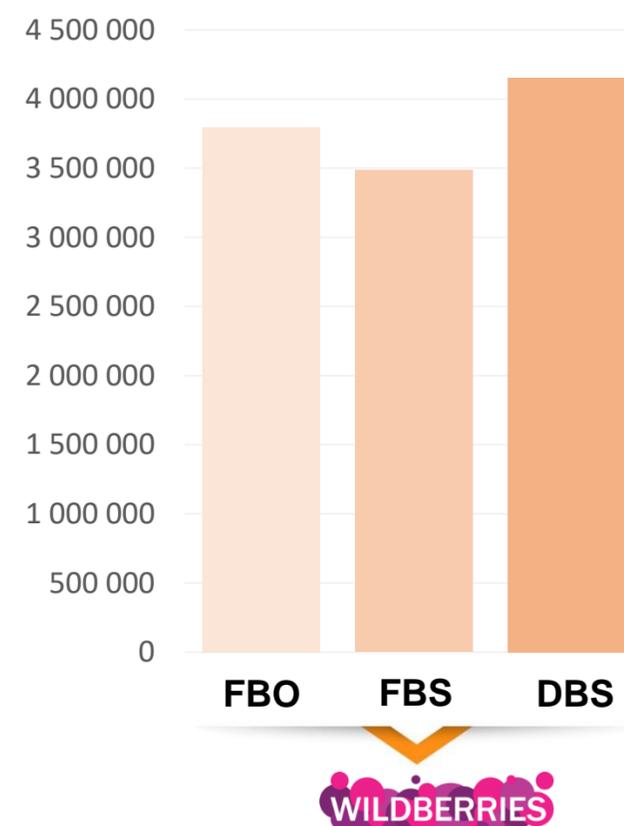


## OZON

**Цена:** 4 500 – 17 600 руб.  
**Кол-во заказов:** 500 шт.  
1-2 товара в заказе  
**Сток на хранении:** 6 430 шт.  
**Доставка:** 17% в регионы, 83% по Москве, МО, Питеру  
**Возвраты:** Клиентские – 2%, невыкуп – 8%, частичка – 28%



	FBO	FBS	DBS
OZON	751 024,24	711 498,02	519 592,22
разница с FBO		-5%	-31%



	FBO	FBS	DBS
Wildberries	3 798 694,08	3 485 234,08	4 153 876,96
разница с FBO		-8%	9%

# Кейс №2

Продавец в категории «Текстиль»



## OZON, Wildberries, Я.Маркет. СберМегаМаркет

**Цена:** от 470 до 4 900 руб.

**Кол-во заказов:** 7 600 шт.

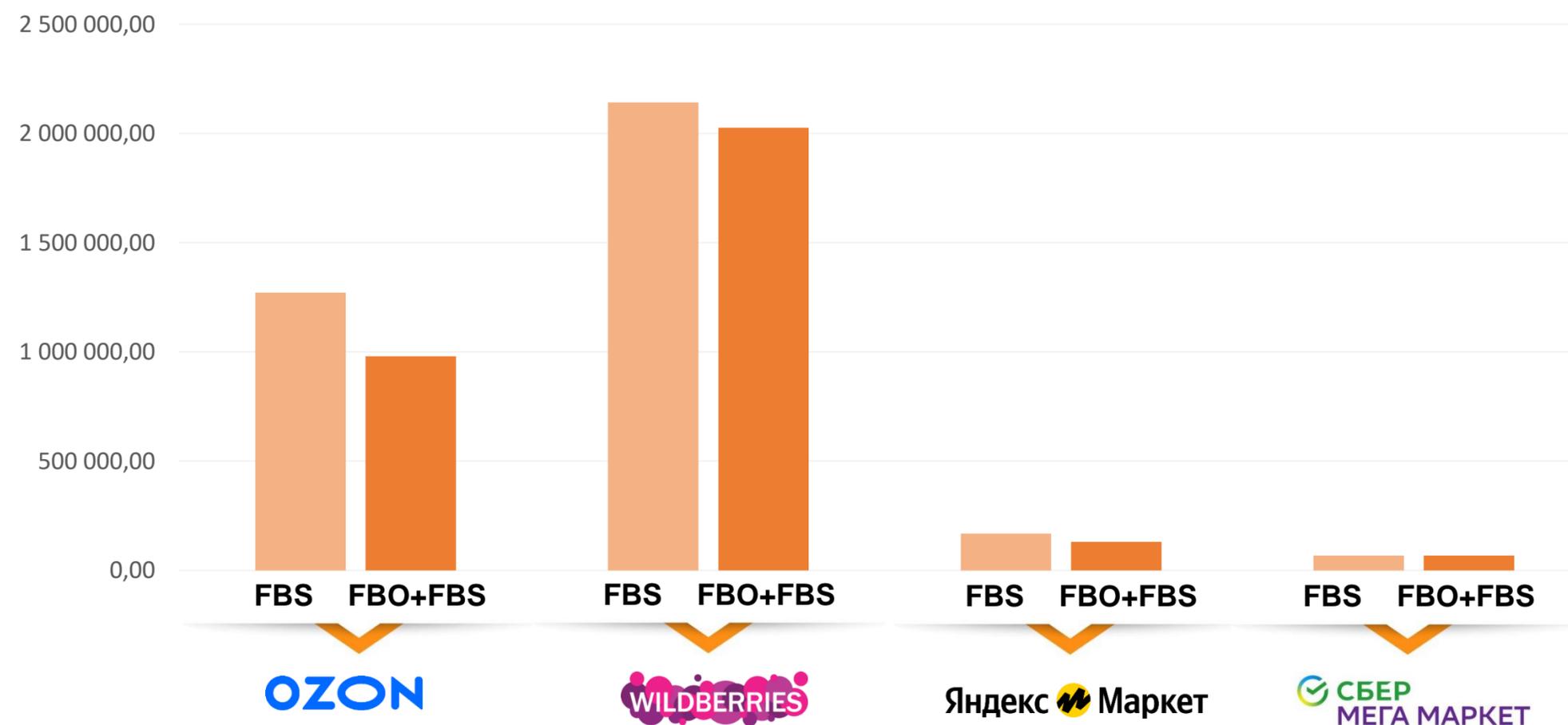
1-2 товара в заказе

**Сток на хранении:** 26 500 шт.

**Доставка:** 40% в регионы, 60% по Москве, МО, Питеру

**Возвраты:** Клиентские – 3%, невыкуп – 6%, частичка – 8%

	FBS	FBS + FBO
OZON	1 271 796,59	980 510,71 -23%
Wildberries	2 142 077,57	2 026 424,90 -5%
ЯндексМаркет	167 918,49	130 414,66 -22%
СберМегаМаркет	68 066,81	68 066,81 0%
<b>ИТОГО</b>	<b>3 649 859,47</b>	<b>3 205 417,08</b> -14%



# Кейс №3

Продавец в категории «Электроника»

## OZON, Яндекс.Маркет

**Цена:** от 3 500 до 16 500 руб.

**Кол-во заказов:** 8 200 шт.

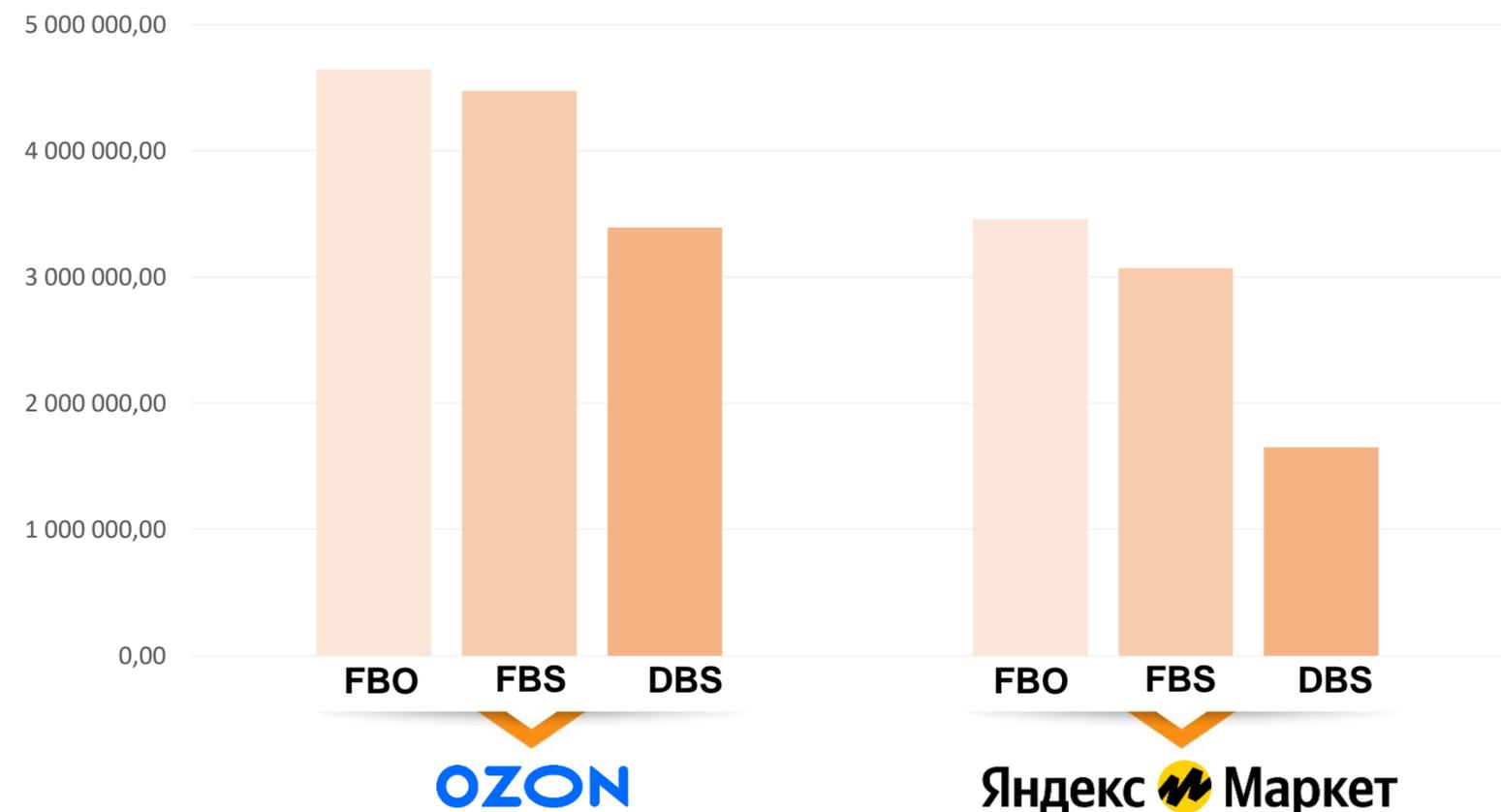
1-2 товара в заказе

**Сток на хранении:** 34 750 шт.

**Доставка:** 50% в регионы, 50% по Москве, МО, Питеру

**Возвраты:** Клиентские – 2%, невыкуп – 7%,

	FBO	FBS	DBS
OZON	4 646 314,16	4 473 235,02	3 391 622,22
		-4%	-27%
ЯндексМаркет	3 458 671,92	3 069 902,69	1 650 500,44
		-11%	-52%
ИТОГО	<b>8 104 986,08</b>	<b>7 543 137,71</b>	<b>5 042 122,66</b>
		-14%	-38%



# Ограничения



01

Маркетплейсы регулярно обновляют **тарифы**

02

Нужна синхронизация тарифов, условий работы маркетплейсов **на единой платформе**

03

Управление расчетами **без автоматизации** сопряжено с большим количеством ошибок

# «Окно возможностей» для фулфилмент-операторов



**Калькулятор** для мерчантов  
маркетплейсов

## Считает

Затраты на отгрузки по FBO, FBS, DBS  
Выручку продавца  
Прибыль

## Синхронизирован

С тарифами и условиями работы  
маркетплейсов

## Адаптирован

Под товарные категории  
Под тарифы фулфилмент-оператора и служб  
доставки

# Задачи мерчантов

Продажа товаров по разным схемам предполагает контроль продавца за **4 направлениями**:

**1. Личный кабинет**  
(заказы, остатки,  
статусы)

**2. Маркетинг**

**3. Складское  
хранение,  
комплектация**

**4. Логистика**

Проблемное поле и **облако решений**

**БЕТА** ПРО

**БЕТА** *ПРО*

# КОНТАКТЫ

---

**Константин Калинин**

+7 (985) 760 2669

г. Москва, ул. 2-я Кабельная, д. 2, стр. 6

[sales@betapro.ru](mailto:sales@betapro.ru)

[betapro.ru](http://betapro.ru)

[фулфилмент.рф](http://фулфилмент.рф)

