

OZON

**Как рассчитать стоимость
размещения на складе
Ozon**



Надежда Баусова

Менеджер по онлайн-обучению



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 ввёл стоимость размещения?
2. Для чего нужно было изменить подход?
3. Сравнение старого и нового подходов

Часть 2

1. Как управлять оборачиваемостью товаров с помощью нового раздела?
2. Как спланировать поставку нового товара?

Часть 3

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 эффективных 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 июля работает по-другому

Апрель – июнь

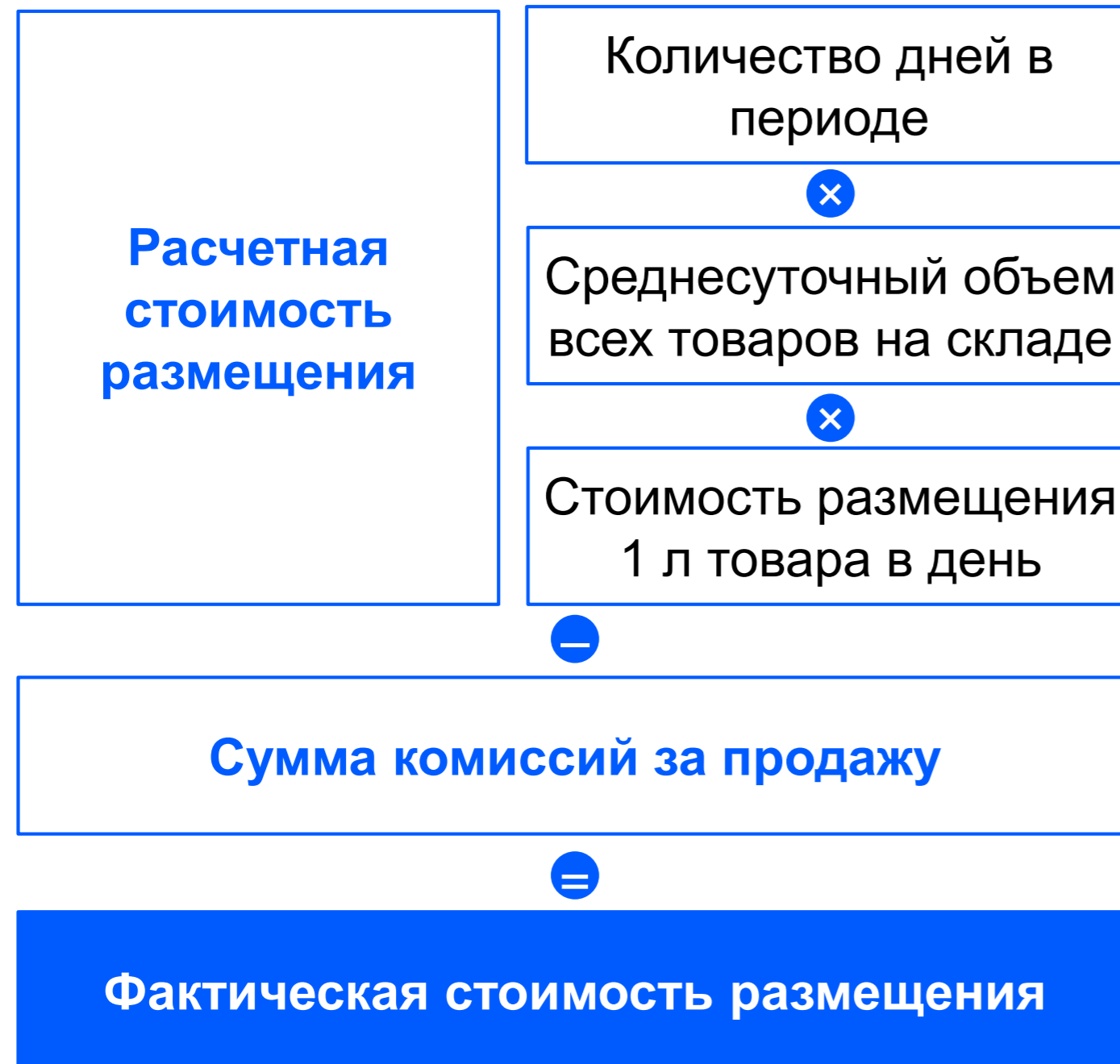
- Стоимость размещения зависит от того, **сколько комиссии приносит каждый литр товаров**
- Товары **во всём ассортименте продавца** могут компенсировать стоимость размещения друг друга
- Новинки **не учитываются** как в расчете объема, так и в расчете комиссий

Начиная с июля

- Стоимость размещения зависит от **оборачиваемости** товаров – на складе должны быть самые ходовые товары
- Товары **в одной категории** могут компенсировать стоимость размещения друг друга
- Новинки **учитываются**. Не нужно платить только за 30 дней размещения всех товаров с момента первой поставки

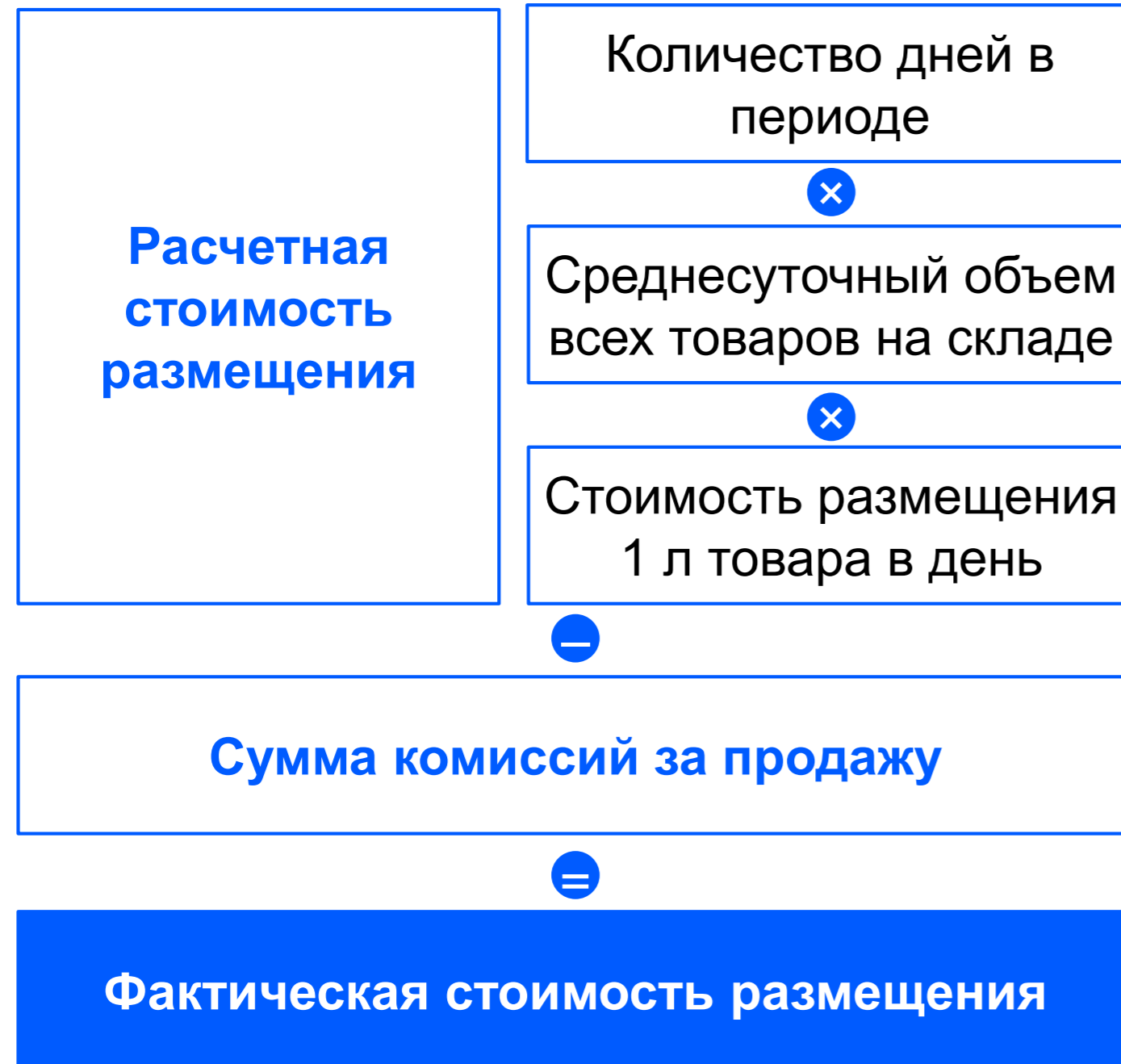
С апреля по июнь стоимость размещения зависела от комиссий и расчётной стоимости размещения

Формула

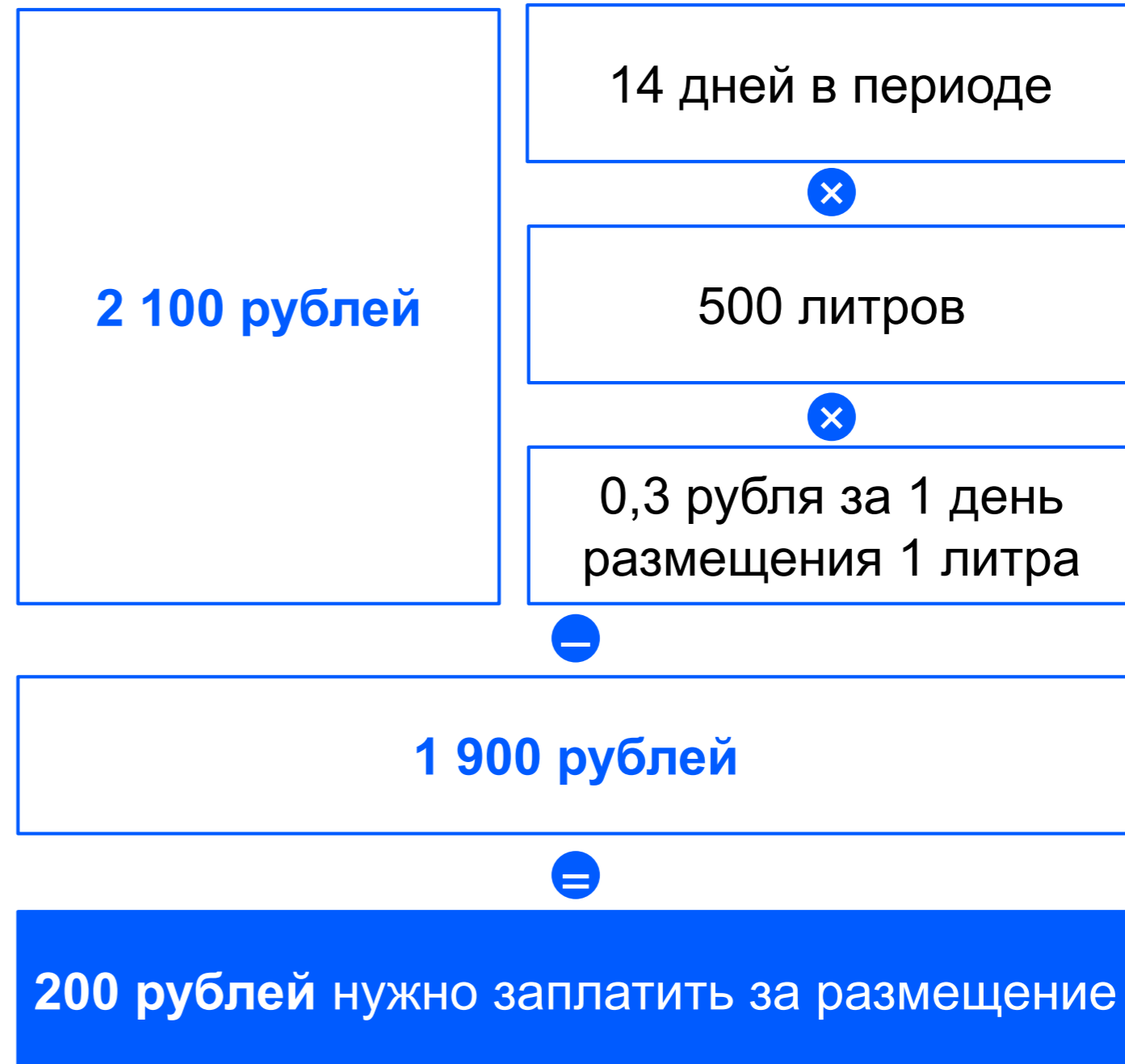


С апреля по июнь стоимость размещения зависела от комиссий и расчётной стоимости размещения

Формула



Пример





Вопросы?



Опрос

В новом подходе стоимость размещения зависит от фактической оборачиваемости

$$\text{Фактическая оборачиваемость} = \frac{\text{Среднесуточный остаток}}{\text{Среднесуточный объем продаж}}$$

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

Пороговая оборачиваемость

- Константа для категории
- Показывает на какое **максимальное** количество дней стоит размещать товары на складе Ozon
- Измеряется **в днях**
- Рассчитывается Ozon и **не зависит от товаров партнёра**

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

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 – 80 дней, а заплатить за размещение придётся



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

В данном примере фактическая оборачиваемость = $320 / 4 = 80$ дней



Не нужно учитывать поставки отдельно – они учитываются в среднесуточном остатке



Фактическая оборачиваемость превышает пороговую: 80 дней > 60 дней. Придётся заплатить за лишние литры

А сколько придётся заплатить?

За размещение книг в задаче придется заплатить 640 рублей



В среднем продавалось 4 литра книг в день. Если умножим это на пороговую оборачиваемость категории, получим, сколько книг можно бесплатно размещать:

$4 * 60 = 240$ литров можно размещать бесплатно – это пороговый остаток



В среднем на складе размещалось 320 литров. $320 - 240 = 80$. Получается, что в среднем на складе было на 80 литров больше порога – за эту разницу придется заплатить



Стоимость размещения 1 лишнего литра – 0,5 рублей за день. В периоде 15-30 июня 16 дней.

Получается, что за размещение книг придется заплатить $80 * 0,5 * 16 = 640$ рублей



Вопросы?



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:

- У моих товаров неправильная категория. Что делать?
- Что считается продажами?



Ответы:

- Чтобы понять логику распределения по категориям, нужно учитывать промежуточные категории. Например, масляные краски относятся к категории «Товары для мам и детей». Если восстановим категорийное дерево, то окажется, что все краски находятся в товарах для творчества, а те уже встраиваются в категорию «Товары для мам и детей» – большинство подобных товаров действительно логичнее отнести к этой категории.
- В стоимости размещения «продажами» считаем отгруженные товары. Возвраты не вычитаем.



Вопросы?



Демо: как управлять
оборачиваемостью
товаров с помощью
нового раздела?



Вопросы?



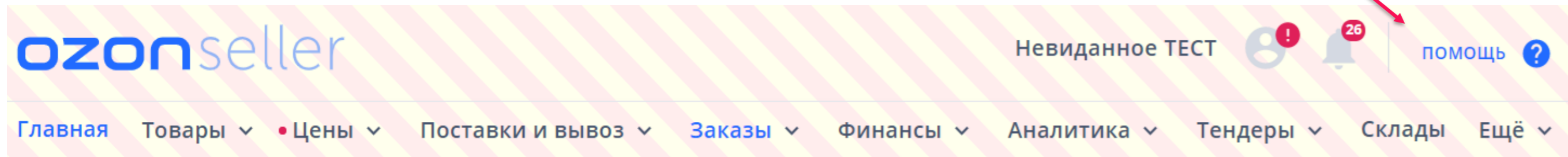
Как спланировать
поставку **НОВОГО**
товара?

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

Подробнее о новом подходе к стоимости размещения



Инструкции по работе с маркетплейсом

Подробнее информация в специальном разделе

- [Начало работы](#)
 - [Шаг 1. Зарегистрируйтесь и активируйте аккаунт](#)
 - [Шаг 2. Прочитайте и примите оферту](#)
 - [Шаг 3. Подключите электронный документооборот](#)
 - [Шаг 4. Загрузите товары](#)
 - [Шаг 5. Дождитесь результатов модерации](#)
 - [Шаг 6. Выберите схему работы и начните продавать](#)
 - [Как работать с API](#)
- [Регистрация на маркетплейсе](#)
- [Ограничения для категорий товаров](#)
- [Комиссии и тарифы Ozon](#)
 - [Как рассчитать плату за пользование площадкой Ozon](#)
 - [Новый подход к расчету стоимости размещения](#)
- [Прежние комиссии и тарифы Ozon](#)

Полезно:

[Инструкции](#)

[Обучение](#)

[Технологические партнеры](#)

Новости в Telegram:

[ozonmarketplace](#)

Сообщество:

<https://www.facebook.com/groups/ozonsellers>



Вопросы и ответы

Оставьте, пожалуйста,
обратную связь



OZON

Спасибо за участие
в вебинаре!