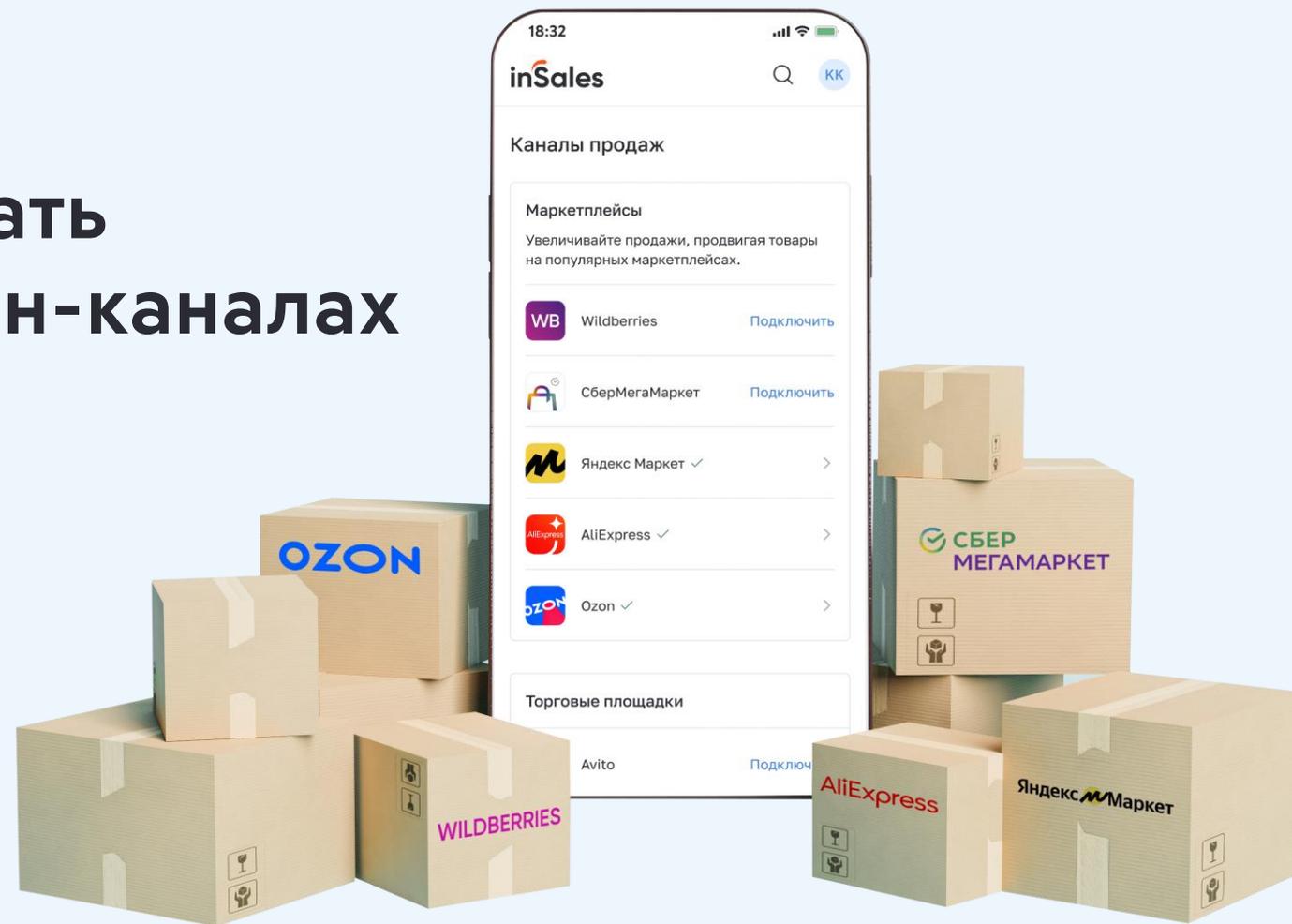




# Почему нужно выстраивать продажи в разных онлайн-каналах



Тимофей Горшков  
CEO inSales



# Обо мне



CEO и со-основатель компании inSales, оборот клиентов в 2022 году более 82 млрд р.



Запустил интернет-магазин в 2009 и продал как бизнес, запустил в 2022 продажи на Wildberries и вышел на 1 млн за 3 месяца



ИТ-предприниматель с опытом оффлайн-бизнеса в HoReCa

Тимофей Горшков  
CEO inSales



# Предпринимательский опыт на ВБ

- За 3 месяца вышел на 1 млн в продажах
- Получил опыт и совершил ошибки

# Предпринимательский опыт на ВБ

- > За 3 месяца вышел на 1 млн в продажах
- > Получил опыт и совершил ошибки

Завершенные заказы ?

**130 шт.** ↑28.57%

Средний чек ?

**489 руб** ↓-62.9%

Упускаешь **контроль** – теряешь **прибыль**

# Сложно уследить и сравнить в единых метриках

Много личных кабинетов

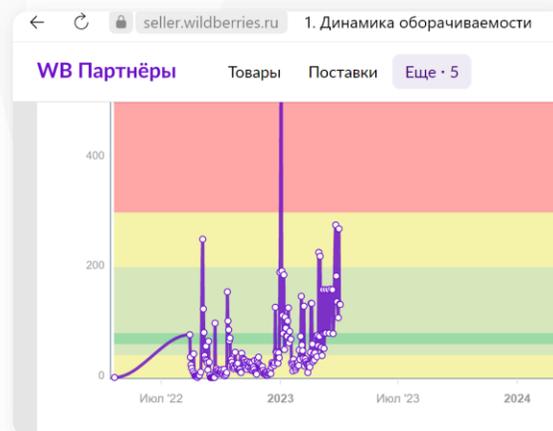


WB Партнёры

Товары    Поставки    **Маркетплейс**    Цены и скидки    Аналитика    Карта складов    Еще · 1

Фильтр по статусу  
Все статусы

Номер задания	Создано ↑	Фото	Наименование	Стоимость
576947218	16.12.2022		МосАртДекор / Тюль для комнаты, в гостиную высота 250, ширина 5м (500x250) Арт.: МАД-ТБ500x250белый	1634 Р
577096038	16.12.2022		МосАртДекор / Тюль для комнаты, в гостиную высота 250, ширина 5м (500x250) Арт.: МАД-ТБ500x250белый	1634 Р
578622384	17.12.2022		МосАртДекор / Тюль для комнаты, в гостиную высота 250, ширина 5м (500x250) Арт.: МАД-ТБ500x250белый	1634 Р
578665595	17.12.2022		МосАртДекор / Тюль для комнаты, в гостиную высота 250, ширина 5м (500x250) Арт.: МАД-ТБ500x250белый	1634 Р



seller.ozon.ru    Ozon: Топро

**Возвраты FBS**

<b>0</b> ожидают решения Нет данных	<b>0</b> в пункте выдачи Нет данных
---	---

**Доля расходов в обороте**

<b>33 %</b> Текущий период	<b>22 %</b> Прошлый период
-------------------------------	-------------------------------

Последняя мила — 19% от суммы расходов

inSales

Мы развиваем **inSales** –  
инструмент для **управления**  
**каналами онлайн-продаж**



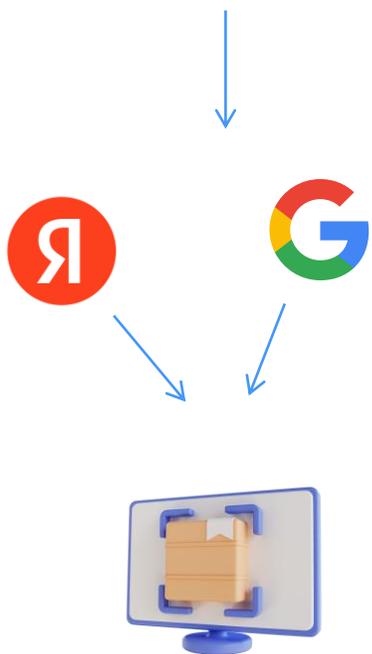
# Один канал продаж – это ограничение

поиск товаров

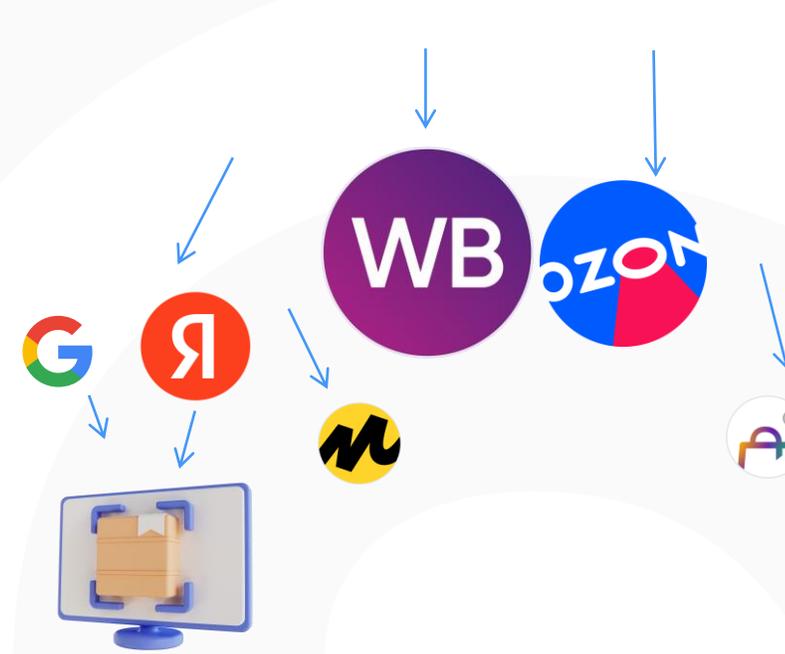
одежда

техника

поиск товаров



Было

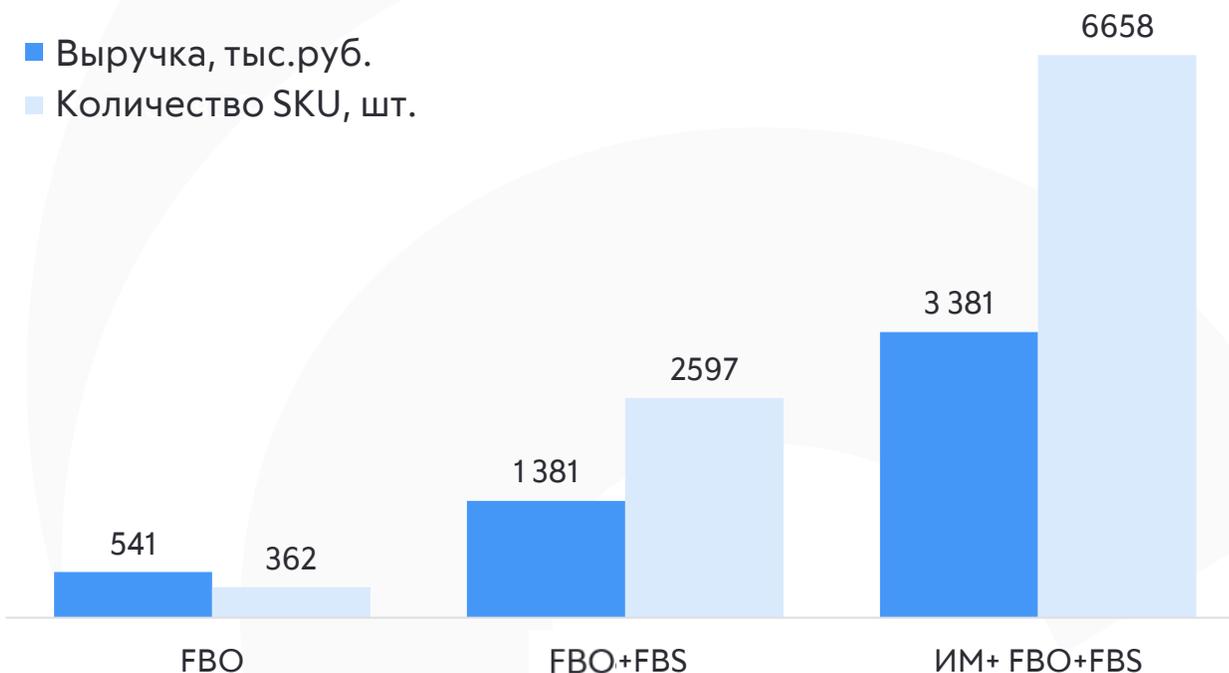
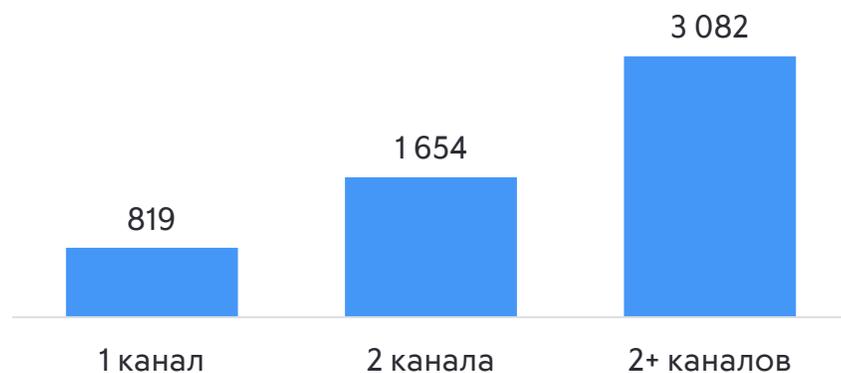


Стало

# Аудитория размыта на несколько каналов

Увеличение числа каналов продаж – инструмент масштабирования

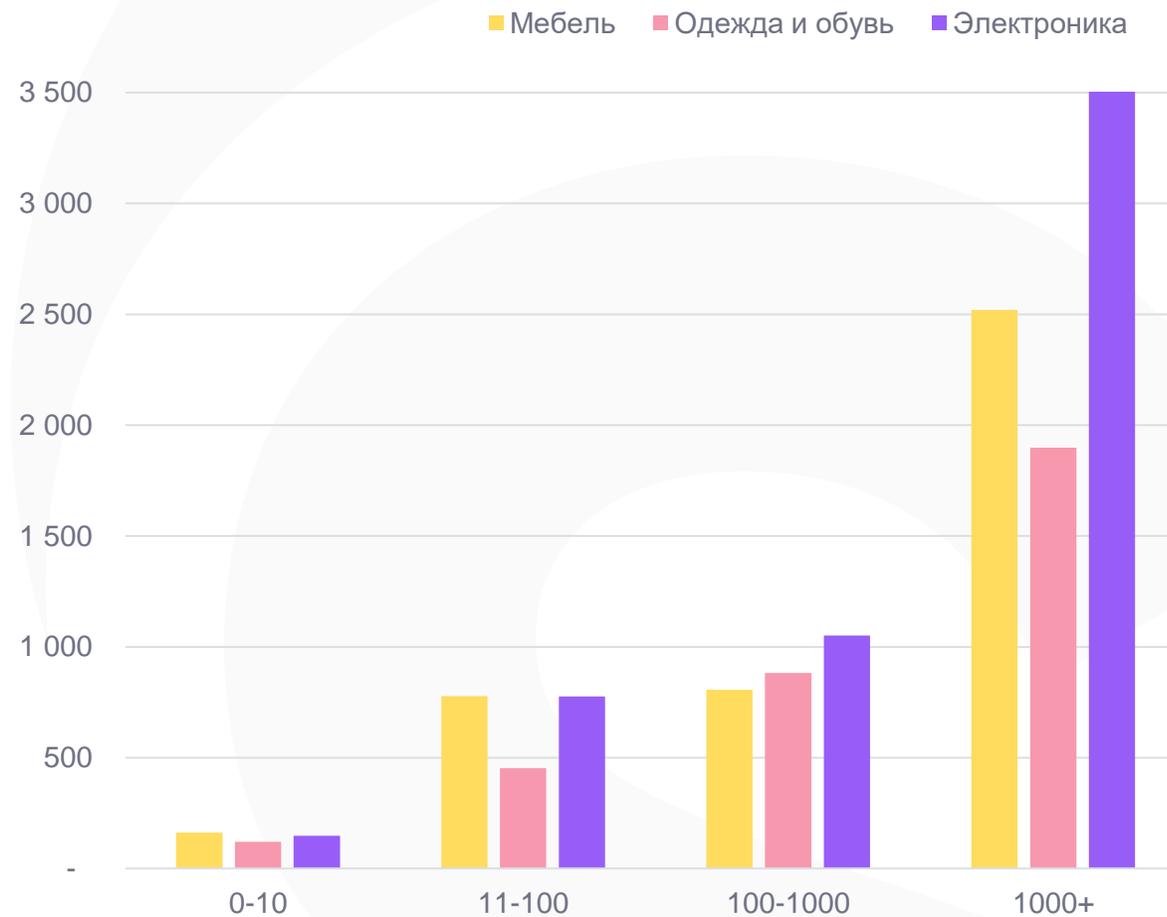
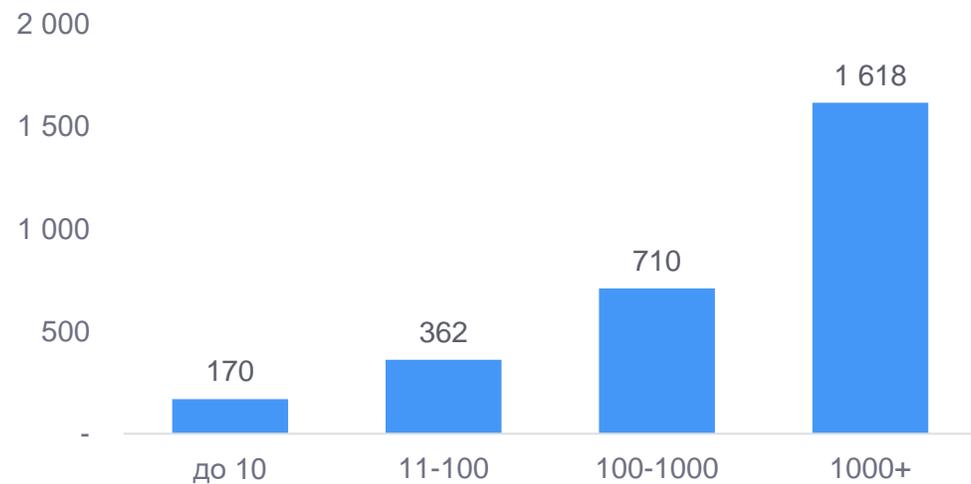
Выручка от количества каналов продаж по клиентам inSales, тыс. руб.



# В любом товаре есть потолок продаж

Расширение ассортимента – инструмент роста продаж

Средняя сумма заказов за мес.  
от количества SKU



# Управление ценами, остатками и статусами товара

The screenshot shows a web browser window displaying the inSales management interface. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Склад', 'Instagram insales\_preview', 'OZON Ozon-A', '1С Предприятие', and 'Корзина'. The main area features a search bar and a table of goods. The table has columns for 'Фото', 'Название', 'Артикул', and then groups of columns for different marketplaces: 'Mosartshop', 'WB WB', 'Ozon-A', and 'МосАртДе'. Each marketplace group contains columns for 'Цена продажи', 'Скидка', and 'Старая цена'. The table lists several items, including 'Coastal scene with Stormy Waters', 'Вид на Кремль зимой', 'Кафедральный собор в Реймсе', 'Композиция с красным синим и желтым', 'Репродукция картины Айвазовского Shipwreck at Mount Athos', and 'Репродукция картины Анри Матисса Музыка'.

Фото	Название	Артикул	Mosartshop			WB WB			Ozon-A			МосАртДе	
			Цена продажи	Скидка	Старая цена	Цена продажи	Скидка	Старая цена	Цена продажи	Скидка	Старая цена	Цена продажи	Скидка
<input type="checkbox"/>	Coastal scene with Stormy Waters	к1	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%
<input type="checkbox"/>	Вид на Кремль зимой	к5	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%
<input type="checkbox"/>	Кафедральный собор в Реймсе	к4	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%
<input type="checkbox"/>	Композиция с красным синим и желтым	к7	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%
<input type="checkbox"/>	Репродукция картины Айвазовского Shipwreck at Mount Athos	к2	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%	6 040.00 руб	4 530.00 руб	25%
<input type="checkbox"/>	Репродукция картины Анри Матисса Музыка	к6	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 285.00 руб	25%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%	4 380.00 руб	3 600.00 руб	17.8%

Если хаотично управляете ценами и скидками – теряете прибыль

# Обработка заказов и отгрузок под площадки

The screenshot displays the inSales web application interface. On the left is a dark sidebar with navigation items: Главная, Заказы, Отгрузки (selected), Задачи, Документы, Товары, Аналитика, Клиенты, Диалоги, Каналы продаж, Сайт, and СбeрМегаМаркет. The main content area shows the 'Отгрузки' section for 'Mosartshop'. It includes a search bar, a 'Фильтры' button, and a table of shipments. The table has columns for selection, name, sales channel, status, quantity, sum, creation date, and delivery date. Three shipments are listed, all with a status of 'Отгружена'.

<input type="checkbox"/>	Название	Канал продаж	Статус	Заказы	Сумма	Создана	Доставить
<input type="checkbox"/>	Отгрузка 3		Отгружена	1 шт.	1 950 Р	14.03.2023 15:34	15.03.2023
<input type="checkbox"/>	Отгрузка 2		Отгружена	2 шт.	3 900 Р	13.03.2023 14:58	14.03.2023
<input type="checkbox"/>	Отгрузка 1		Отгружена	1 шт.	712 Р	24.02.2023 15:31	26.02.2023

Нет единой очереди и процесса, не разделяете доступы – возможны потери

# А остатки и их планирование закупки и поставки?

The screenshot shows the inSales web application interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Главная, Заказы (1), Товары, Аналитика, Сводка, Источники заказов, Отчет по продажам, Клиенты, Диалоги, Каналы продаж (+), Сайт, СберМегаМаркет, WB Wildberries, and OZON. The main content area features a search bar and a table with the following columns: Название, Канал, Остатки FBO, Остатки FBS, Продажи за 30 дней (?), and Прогноз (?). The table lists various cosmetic products with their respective stock levels and forecasts.

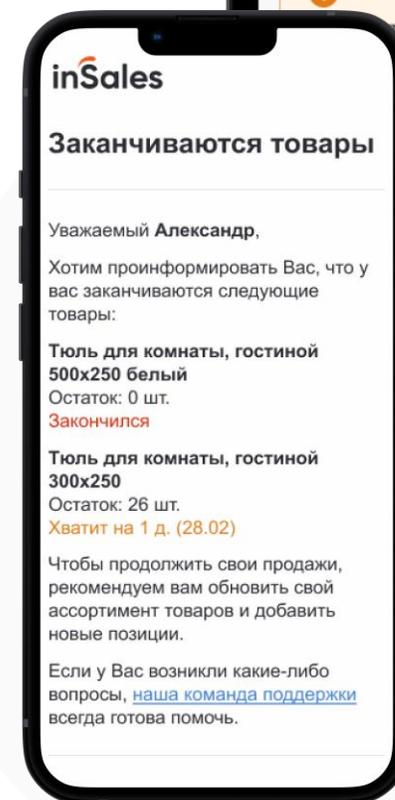
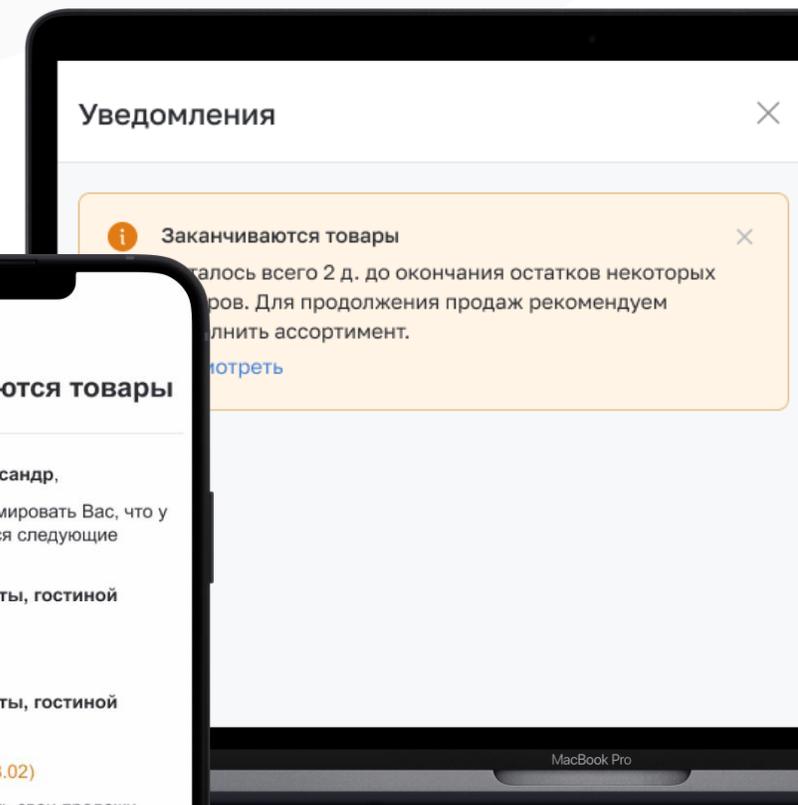
Название	Канал	Остатки FBO	Остатки FBS	Продажи за 30 дней (?)	Прогноз (?)
Восковая основа для помады	WB	0 шт.	0 шт.	116 шт.	Закончился
Духи №34	OZON	2 шт.	2 шт.	135 шт.	Хватит на 1 д. (20.02)
Помада со вкусом клубники	WB	15 шт.	15 шт.	157 шт.	Хватит на 2 д. (21.02)
Лак для ногтей №12	WB	66 шт.	66 шт.	182 шт.	Хватит на 5 д. (24.02)
Спонж фиолетовый	OZON	62 шт.	62 шт.	211 шт.	Хватит на 8 д. (27.02)
Крем для тела №41	WB	71 шт.	70 шт.	245 шт.	Хватит на 11 д. (01.03)
Крем для тела №6	OZON	81 шт.	79 шт.	135 шт.	Хватит на 14 д. (04.03)
Крем для тела №62	WB	93 шт.	89 шт.	157 шт.	Хватит на 17 д. (07.03)
Крем для тела №11	WB	95 шт.	101 шт.	182 шт.	Хватит на 20 д. (10.03)

Не допустить падения позиций карточек товаров из-за дефицита

# Уведомления о заканчивающихся товарах

Дефицит товаров  
Таблица самых недостающих товаров на ваших складах

Название	Канал	Остаток на складе	Продажи за 30 дней	Прогноз
Тюль для комнаты, гостиной 500x250 белый		0 шт.	1 041 шт.	Закончился
Тюль для комнаты, гостиной 300x250		26 шт.	772 шт.	Хватит на 1 д. (28.02)
Тюль для комнаты, гостиной 150x150		36 шт.	546 шт.	Хватит на 2 д. (01.03)
Тюль для комнаты, гостиной 200x200		5 шт.	25 шт.	Хватит на 5 д. (03.03)



# Вопрос про международный опыт

Какой была доля услуг Amazon  
в стоимости продаваемых на маркетплейсе товаров  
в 2022 году?

# Вопрос про международный опыт

Какой была доля услуг Amazon  
в стоимости продаваемых на маркетплейсе товаров в 2022 году?

**А**

26%

**Б**

36%

**В**

51%

**Г**

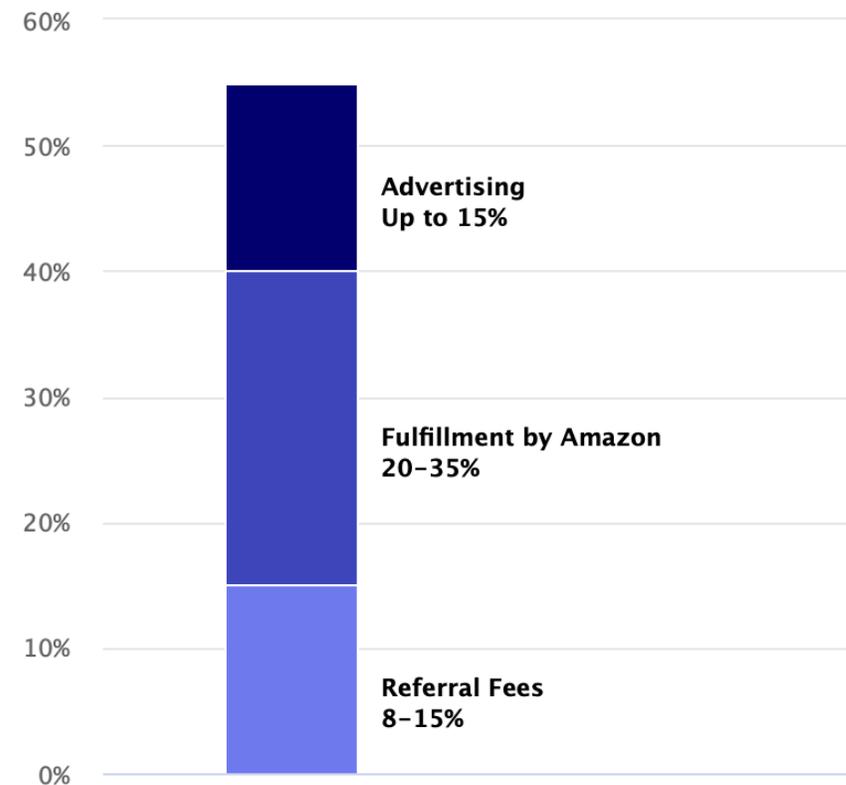
61%

# Рост take rate на площадке Amazon



<https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-02-13/amazon-amzn-takes-half-of-each-sale-from-2-million-small-businesses>

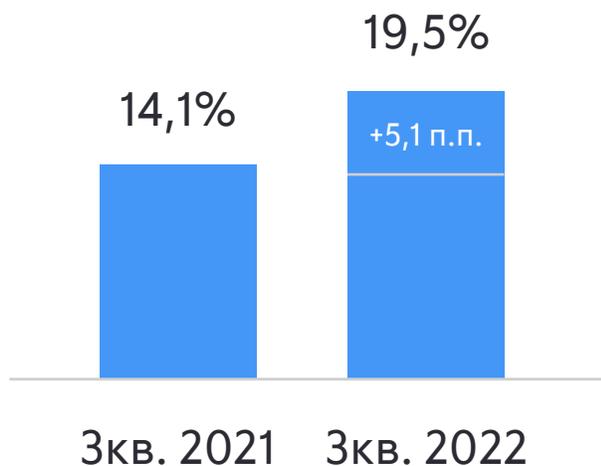
Amazon's Total Seller Fees



<https://www.marketplacepulse.com/articles/amazon-takes-a-50-cut-of-sellers-revenue>

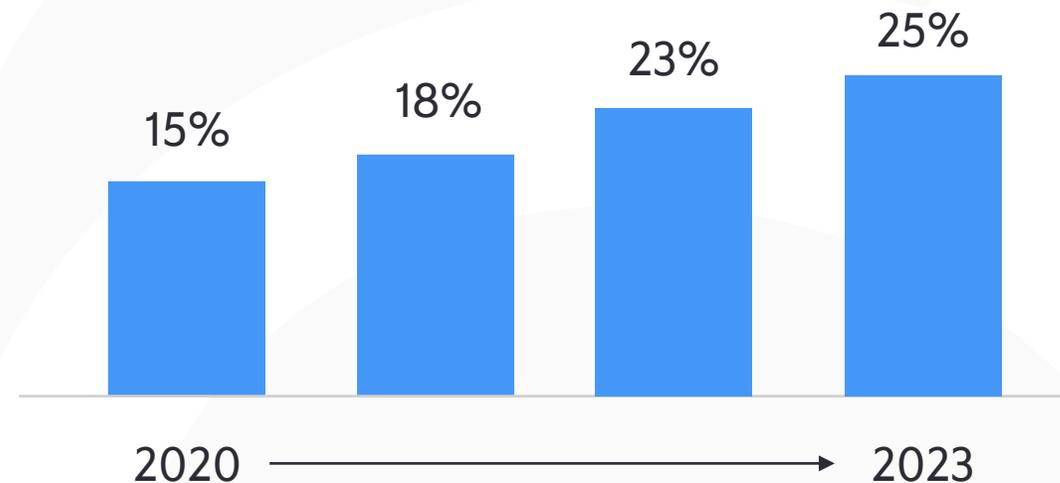
# Растут каждый год и комиссии российских маркетплейсов

inSales



В 3м квартале 2022 у Озона год-к-году в публичной отчётности показатель gross profit вырос **на 5,1 п.п. до 19,5%**

за счёт роста комиссий, рекламы и финтеха



В подкатегориях Одежды на ВБ комиссия с 2020 до 2023 выросла с 15% до 25%

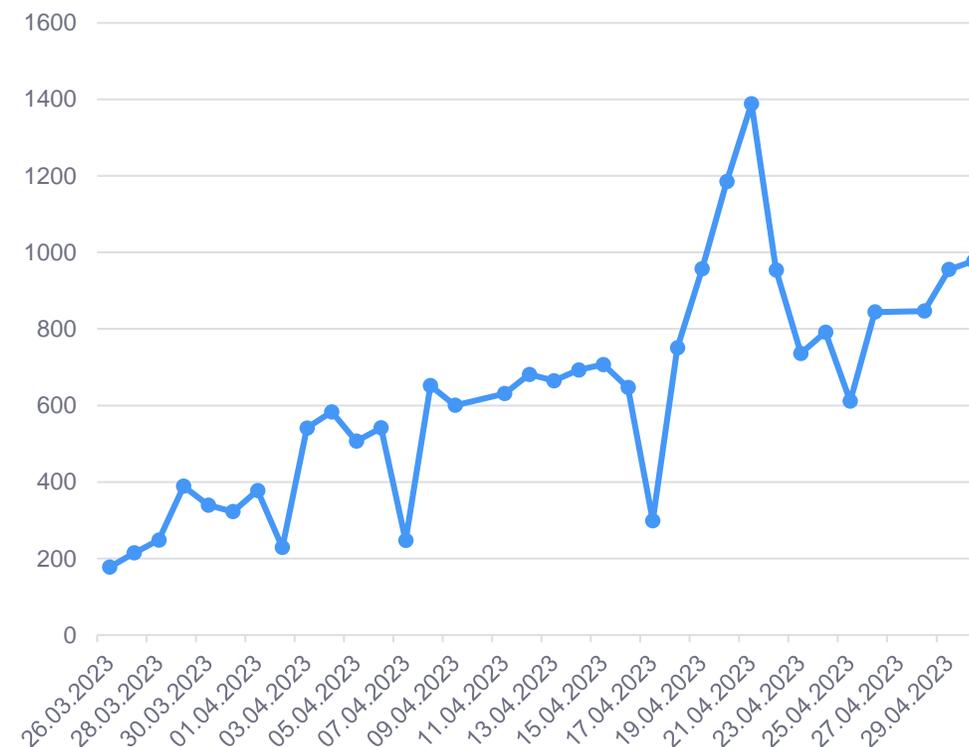
Плюс логистика и реклама

# Рекламные инструменты маркетплейсов

Рекламная выручка Озон выросла в 2,8 раза в 2022 году

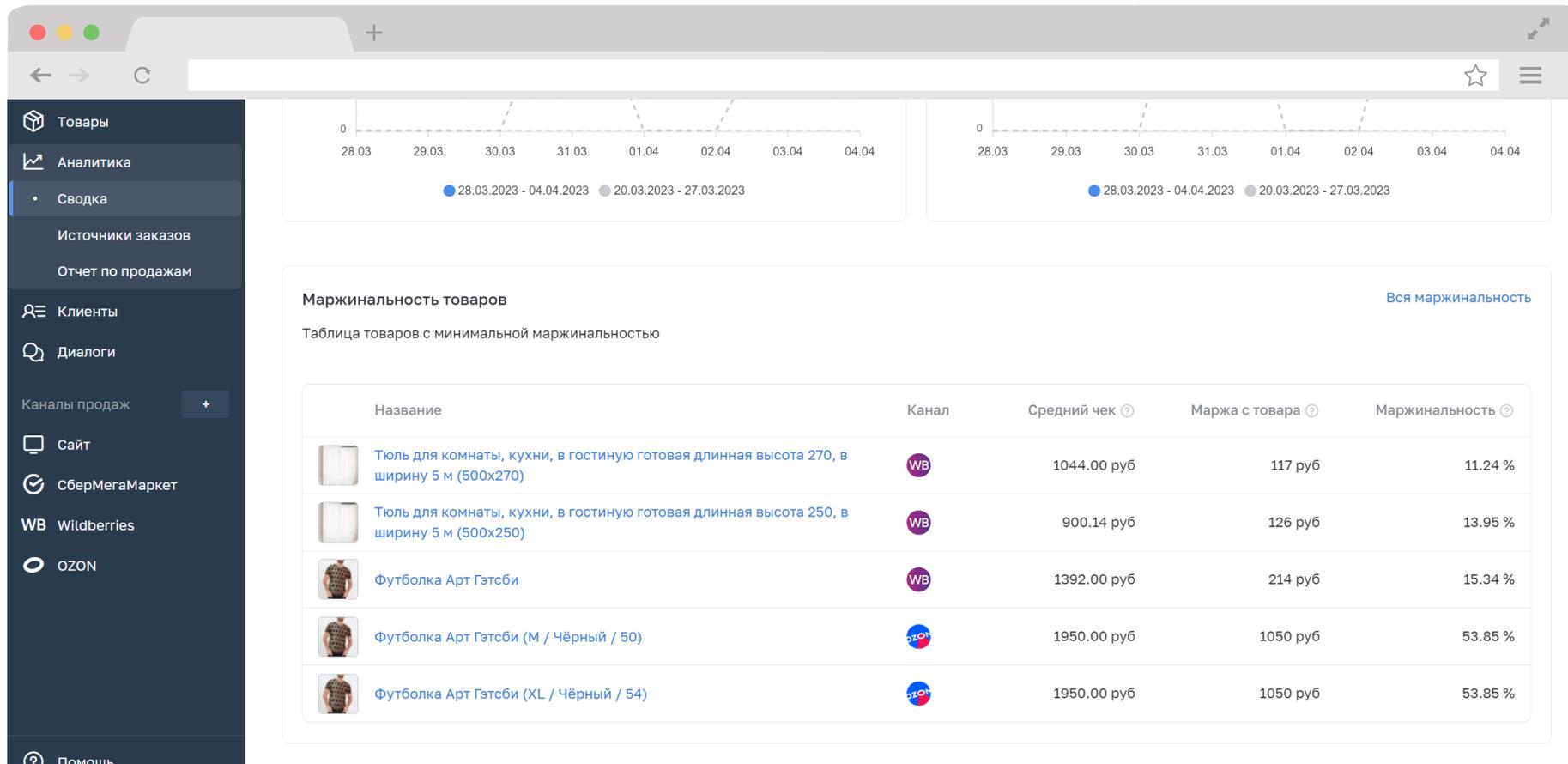
Вайлдберриз в 2023 году стал активно бороться с серыми схемами продвижения

Селлеры в чатах удивляются ставкам СРМ по ключевым словам



Пример динамики стоимости заказа (CPO) из внутренней рекламы WB

# Анализ маржинальности по всем товарам и каналам



Как вы мониторите юнит-экономику продаваемых товаров?

# Нужен единый дэшборд собственных продаж

inSales

The screenshot displays the inSales dashboard interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Главная, Заказы, Товары, Аналитика (highlighted), Сводка (selected), Источники заказов, Финансы, Клиенты, Диалоги (20), Каналы продаж (+), Сайт, WB Wildberries, and Ozon. The main content area is titled 'Сводка' and includes a search bar, navigation links, and a filter section. The filter section shows 'Канал' set to 'Все', 'Схема продажи' set to 'Все', and 'Период' set to 'Неделя' for the dates 08.03.2023 – 14.03.2023. Below the filters, the 'Основные показатели' section displays five key metrics:

Показатель	Значение	Изменение
Завершенные заказы	1 864 шт.	↓ 3 %
Сумма продаж	1 612 286 ₹	↓ 2 %
Средний чек	864 ₹	↑ 1 %
Доля доставок	96 %	
Доля отмененных	4 %	

Если нет мониторинга и контроля – снижается эффективность

**Формирование своей аудитории покупателей,  
своего бренда и своих управляемых каналов  
продаж**

# Выводы:



01

Нужно идти в несколько каналов,  
чтобы добраться до фрагментированной аудитории

# Выводы:



01

Нужно идти в несколько каналов, чтобы добраться до фрагментированной аудитории



02

Нужно контролировать показатели ДРР по товарам и удерживать маржинальность

# Выводы:



01

Нужно идти в несколько каналов, чтобы добраться до фрагментированной аудитории



02

Нужно контролировать показатели ДРР по товарам и удерживать маржинальность



03

Нужно использовать уникальные каналы (сайт, соц.сети) и формировать свой бренд

# Выводы:



01

Нужно идти в несколько каналов, чтобы добраться до фрагментированной аудитории



02

Нужно контролировать показатели ДРР по товарам и удерживать маржинальность



03

Нужно использовать уникальные каналы (сайт, соц.сети) и формировать свой бренд



04

Нужно использовать inSales для управления актуальными каналами продаж



- Лидер облачных платформ для интернет-магазинов
- Уже 2 года развиваем функционал для маркетплейсов
- Оборот клиентов в 2022 году превысил **82 млрд** руб
- Синхронизируем с маркетплейсами **21 млн** товаров

**Всем спасибо!**

Используйте инструменты inSales  
для роста и кайфа от онлайн-продаж



**@TIMOFEYGORSHKOV**