

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПО ПРОДВИЖЕНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ

на примере **OZON**



СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3	Как рассчитать расходы и планируемую прибыль?	16
Кому и когда подойдет работа через маркетплейсы?	4	Как разместить товары на площадке?	19
С чего начать?.....	5	Как управлять ценой товара?.....	24
Все ли товары можно продавать на OZON?.....	10	Как продвигать товар и участвовать в акциях для увеличения продаж?.....	27
Как социальному предпринимателю зарегистрироваться на торговой площадке?	11	Аналитика продаж, финансы и бухгалтерский учет.....	31
Как и когда социальному предпринимателю заключить договор с OZON?	13	Социальная компонента маркетинговой стратегии по продвижению на маркетплейсе	34
Как выбрать схему работы и начать продавать?.....	14	Практические кейсы социальных предпринимателей по использованию маркетплейсов для продажи товаров.....	40

Разработчик документа:

Бойкова И.П., к.э.н., национальный консультант по разработке дорожных карт по продвижению продукции социальных предпринимателей на торговых онлайн-площадках и социальных медиа.

Документ разработан в рамках реализации инициативы Лаборатории ПРООН по ускорению устойчивого развития с целью оказания экспертной поддержки, направленной на расширение клиентской базы и рынков сбыта товаров и/или услуг посредством площадок для онлайн-торговли (маркетплейсы), социальным предпринимателям, осуществляющим деятельность на территории Брагинского и Хойникского районов Гомельской области.



ВВЕДЕНИЕ

Дорожная карта по продвижению социальных предпринимателей на маркетплейсе создана в рамках реализации инициативы, направленной на внедрение и расширение использования инструмента *e-commerce* (онлайн-торговли) в деятельность регионального социального предпринимательства в Республике Беларусь.

Инициатива включала две взаимодополняющие стадии: первая была направлена на осуществление экспертного сопровождения разработки процедур и процессов выхода продукции региональных социальных предприятий на маркетплейсы, в рамках второй осуществлен процесс сбора и обработки данных и результатов, полученных в результате выхода продукции и ее продаж на маркетплейсах.

Участники инициативы — социальные предприниматели, ведущие свой бизнес в Брагинском и Хойникском районах Гомельской области (были определены, основываясь на результатах реализации проекта «Поддержка экономического развития на местном уровне в Республике Беларусь»): производство по обжарке кофе (бизнес-проект, созданный инвалидами-колясочниками и ориентированный на создание рабочих мест для людей с инвалидностью (первый подобный опыт в Беларуси)); фермерское медовое производство (бизнес, направленный на стимулирование занятости сельского населения, создание рабочих мест, в т.ч. трудоустройство безработных, малообеспеченных, людей с инвалидностью); фермерское хозяйство, занимающееся производством сельскохозяйственной продукции (бизнес, созданный в отдаленной сельской местности, направленный на создание новых рабочих мест, в т.ч. для людей с инвалидностью, ведение образовательной деятельности в области сельского хозяйства, продвижение органической продукции и здорового питания; самозанятая, осуществляющая ремесленную деятельность по изготовлению вязаных игрушек (бизнес, созданный в отдаленной сельской местности, пример организации занятости социально уязвимых категорий населения); самозанятая, оказывающая кондитерские услуги (бизнес, созданный многодетной мамой, пример организации занятости малообеспеченных женщин, оказавшихся в трудной жизненной ситуации).

Дорожная карта разработана с учетом информации, представленной экспертом и участниками инициативы. Она включает алгоритм действий для социальных предпринимателей по запуску продаж на площадке интернет-торговли на примере маркетплейса OZON. Документ охватывает ключевые этапы работы на маркетплейсе, начиная с определения начала старта для входа на маркетплейс и заканчивая анализом продаж и финансов. Документ помогает понять, кому и когда следует использовать маркетплейсы, как регистрироваться, выбирать товары, управлять ценами и эффективно продвигать продукцию. Отдельный раздел дорожной карты представляет практический опыт участвовавших в инициативе предпринимателей. Для кого-то этот опыт стал успешным, для кого-то — нет. Таким образом материал дорожной карты является практико-ориентированным документом по организации процесса продаж продукции социальных предприятий на маркетплейсах, которое позволяет масштабировать результаты инициативы. Основываясь на детальных рекомендациях, представленных в дорожной карте, опыте коллег социальные предприниматели Беларуси смогут принять решение о необходимости представленности своих товаров на торговой площадке, а также успешно использовать такой канал продаж.



КОМУ И КОГДА ПОДОЙДЕТ РАБОТА ЧЕРЕЗ МАРКЕТПЛЕЙСЫ?

Маркетплейс — это онлайн-витрина с большим количеством товаров. Покупатель может за пару кликов заказать любой товар с доставкой домой или в пункт выдачи, а продавец продать свой товар, не привязываясь к своему месту нахождения. Успех на маркетплейсе во многом зависит от выбора товара и правильного экономического расчета.

Продажи посредством маркетплейсов рекомендованы:

- если ваш бизнес ведется в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица;
- когда вам нужно организовать широкую дистрибуцию товаров и масштабировать свой бизнес, или найти новый канал сбыта;
- когда ваш товар соответствует целевой аудитории, которая покупает на маркетплейсах;
- если товар имеет потенциально высокий уровень спроса (подтверждено аналитикой конкурентов, которые уже продают такой товар на маркетплейсе);
- если вы не хотите привязывать продажу вашего товара к конкретной локации;
- товар имеет высокую маржинальность (желательно более 100%), чтобы минимизировать риски непредвиденных расходов;
- в большей степени для товаров с небольшими объемами и весом (необходимо принимать во внимание возможность, выгодность, скорость доставки товаров).

Когда не стоит выходить на маркетплейсы:

- если ваш товар относится к люксовому сегменту, является крупногабаритным или имеет цену выше среднерыночной;
- если вы думаете, что торговая площадка будет продвигать товар за вас. На самом деле для продаж на маркетплейсах нужно прикладывать большие усилия для продвижения товара, постоянно отслеживать аналитику продаж и постоянно пересчитывать юнит-экономику ассортимента своих товаров;
- если вы начинающий предприниматель, у вас нет средств и вы хотите протестировать продажи бесплатно. Например, регистрация на *OZON* является бесплатной, регистрация на *Wildberries* — платная. Однако на продавца всегда ложатся такие расходы как: хранение товаров на складе; передвижение товаров от склада к потребителю и обратно в случае возврата; дополнительная упаковка и маркировка товара по требованиям маркетплейса; дополнительное продвижение для выдачи в топе товаров площадки; сертификация товара и другая сопроводительная документация и иные;
- если вы изначально не планируете заниматься организацией продаж на маркетплейсе самостоятельно и планируете нанимать стороннего менеджера. Менеджер маркетплейса может выполнять указания, контролировать карточки товаров, собирать информацию о конкурентах, но принимать коммерческие решения — нет. Только вы как предприниматель способны анализировать данные и принимать правильные решения.

Соответственно, рекомендуем принять во внимание все пункты, изложенные выше и только после этого принять окончательное решение о старте продаж своей продукции на маркетплейсах.





С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Осуществлять продажу на маркетплейсах *Wildberries* и *OZON* могут индивидуальные предприниматели и юридические лица из Беларуси.

Белорусское физическое лицо (самозанятый/ремесленник) не может продавать товары на таких маркетплейсах как *OZON/Wildberries*, а может только сотрудничать с белорусскими маркетплейсами, такими как *Deal.by*, *Kufar* и иные. Если вы не планируете менять свой организационно-правовой статус работы и регистрироваться в качестве ИП или юридического лица, то рекомендуем обратиться к [дорожной карте по выходу на торговую площадку Deal.by](#).

Для старта продаж необходимо пройти регистрацию на торговой площадке, создать личный кабинет, принять договор оферты, заполнить карточки товара, выбрать схему работы и способ доставки до конечного потребителя, далее стартовать непосредственно сами продажи.

Wildberries — российский международный интернет-магазин одежды, обуви, электроники, детских товаров, товаров для дома и других товаров. Основан в 2003 году и управляется ООО «Вайлдберриз» со штаб-квартирой в Москве. **К основным характеристикам данной торговой площадки можно отнести:**

- около 65% занимают товары для женщин;
- более 70% покупателей осуществляют покупку товаров на маркетплейсе с использованием мобильного телефона;
- основные направления: одежда, обувь, косметика, детские товары, товары для дома;
- существующие системы продаж: FBO (продажи со склада Wildberries) и FBS (продажа со склада поставщика).

OZON — ведущая мультикатегорийная платформа электронной коммерции и одна из крупнейших интернет-компаний России. На площадке представлено более 100 млн товарных наименований в 20 категориях: от книг и одежды до продуктов питания и товаров для здоровья.

OZON сформировал сильное партнерство с мировыми брендами и местными производителями. Платформа выделяется высоким уровнем сервиса, быстрой доставкой и гарантией качества. Инновационные решения, такие как *OZON Card* и *O-Cashback*, делают покупки удобными и выгодными для клиентов. OZON активно развивается, внедряя технологии и предоставляя широкий выбор товаров, удовлетворяя потребности разнообразной аудитории. В настоящее время является самым технологичным маркетплейсом на территории Российской Федерации.

К основным характеристикам данной торговой площадки можно отнести:

- разнообразная аудитория, около 80 млн пользователей в месяц;
- ежедневно на торговой площадке осуществляется более 400 тыс. заказов;

- основные направления: электроника, товары для дома, детские товары, красота и здоровье, книги;
- существующие системы продаж: FBO (продажи со склада OZON), FBS (продажа со склада поставщика), realFBS (продажа со своего склада с доставкой любыми сторонними перевозчиками).

Обе торговые площадки успешно соревнуются на рынке, предоставляя клиентам разнообразные и высококачественные продукты с индивидуальным подходом к потребителям. Обе платформы предоставляют высокий уровень сервиса, но подчеркивают различные аспекты, такие как стиль и инновации, соответственно.

К основным отличиям площадок следует отнести:

	<i>Wildberries</i>	<i>OZON</i>
Юридическое лицо (в оферте)	Белорусское	Российское
Регистрация	Платная. Подтверждение нужно ждать несколько дней.	Бесплатная. Подтверждение нужно ждать несколько дней.
Документооборот	Непонятный и часто не соответствует белорусскому законодательству.	Прозрачный и удобный.
Ограничение региона показа товара (актуально для товаров, подпадающих под действие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713)	Ограничить продажу товаров только на территорию РБ нельзя, однако в еженедельном отчете Беларусь заменили на РФ. И теперь нет факта реализации на территории РБ.	Можно ограничить продажу товаров только на территорию РБ.
Возможность создания нескольких кабинетов для одной компании (для разных регионов продаж или для разного типа продукции)	Одно юридическое лицо — один магазин.	На одно юридическое лицо можно открыть несколько магазинов.
Работа в личном кабинете (ЛК)		
Техническая работа площадки	Весь функционал площадки и кабинета работает корректно. Практически не встречаются ошибки.	Регулярные ошибки системы во время работы с кабинетом.
Главная страница ЛК	Много основной и полезной информации.	Мало информации.
Аналитика в ЛК	Данные не точные. Достоверная информация — только в еженедельном отчете	Хорошая и актуальная аналитика.
Раздел сборки товаров по FBS	Есть фото товара, наименование, цена, артикул и другая полезная информация. Удобно и понятно, что и сколько заказали.	Не хватает изображения, что заказали.



	<i>Wildberries</i>	<i>OZON</i>
Раздел создания поставок на FBO	Одинаково удобно и интуитивно понятно.	Одинаково удобно и интуитивно понятно.
Удобство работы с карточками	Удобно. Можно комфортно работать с большими объемами данных.	Неудобно. Внесение правок занимает много времени.
Инструкции	Много, понятные.	Много, понятные.
Техподдержка	Практически отсутствует. Очень сложно решать вопросы.	Работает лучше и быстрее, но часто ответы шаблонные.
Поставка и возврат товара		
Поставка и возврат товара по системе FBS	Два сортировочных центра (СЦ) в Минске. Работают 24/7. Не нужно согласовывать время привоза. Стимулируют понижением комиссии за быструю доставку в СЦ.	Один СЦ. Плохое расположение. Нужно назначать время и дату привоза. Нет возможности быстро отгрузить, чтобы ускорить время доставки. Нет ПВЗ в регионах, где можно было бы сдать товар.
Юрлицо, на которое оформляются документы на поставку	Грузополучатель во всех документах (накладная, акт приема-передачи): ООО «ИМВБРБ».	По FBO: ООО «Интернет Решения»; По FBS: При отправке через ПВЗ накладная и акт приема-передачи выписывается на юр. лицо ПВЗ (по поручению ООО «Интернет решения»).
Возврат товаров	При отказе по FBS или FBO товар уходит на ближайший склад и продается со склада маркетплейса	По FBS товар возвращается продавцу. Это очень неудобно.
Выплаты		
Вывод средств	Раз в неделю любая сумма, но не менее 500 рос. руб.	При достижения минимального порога 1000 \$. Это отпугивает молодых продавцов, кто не уверен в своих силах.
Валюта выплат	Для продавцов из РБ только в BYN	Для продавцов из РБ BYN/RUB
Маркетинг и коммуникация с клиентом		
Рекламные инструменты	Доступны для РБ.	Доступны для РБ. Во многих категориях товаров высокая конкуренция и рост ставок, демпинг.
Возможность получения обратной связи между покупателем и продавцом	Отсутствует (на стадии внедрения)	Присутствует



Данная дорожная карта для начинающих социальных предпринимателей будет описывать процесс работы с торговой площадкой Ozon.

Продажа товаров возможна как только на территории Республики Беларусь, так и по всей России. В настоящее время в Беларуси функционирует более 3500 пунктов выдачи OZON и партнёров, в России — более 16 000.

Перед тем как принять окончательное решение, работать ли на торговой площадке и будет ли такая деятельность успешной, **необходимо рассчитать планируемую прибыль, равную вырубке от продажи товаров за вычетом:**

- себестоимости;
- комиссии торговой площадки;
- расходов на доставку;
- расходов на оплату других услуг маркетплейса;
- расходов на ведение бизнеса (зарплаты, аренда офиса, операционные затраты и другое);
- суммы налогов.

Подробный расчет затрат и прибыли по каждой товарной позиции рекомендуется делать с использованием [онлайн-калькулятора от OZON](#) или самостоятельно разработать таблицу расчета в Excel.

Если вы получаете положительные значения прибыли, то можно смело начинать тестировать продажи ваших товаров на торговой площадке.

Обратите внимание, что OZON взимает комиссию за свои услуги в размере 1–24%, которая зависит от выбранной категории товара и выбранной системы логистики.

Дополнительные обязательные действия, которые требуется выполнить ДО начала выхода на маркетплейс:

- Подать в местный орган власти по месту регистрации юридического лица/ИП уведомление о начале осуществления отдельных видов деятельности.

Уведомление подается в том случае, если ранее вы не осуществляли розничную торговлю. Уведомление направляется в администрацию района по месту нахождения юридического лица или месту жительства индивидуального предпринимателя одним из следующих способов: в письменной форме через службу «одно окно»; заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении; в виде электронного документа, подписанного ЭЦП (электронной цифровой подписью). Основание: Декрет Президента Республики Беларусь от 23.11.2017 № 7 «О развитии предпринимательства».

- Для получения денежных средств от продажи товаров необходимо открыть расчетный счет в банке. Расчетный счет должен быть в той валюте, в которой будет заключен договор с торговой площадкой. Возможно иметь расчетный счет в иностранной валюте, но тогда обязательно нужно открывать счет в белорусских рублях для оплаты основных счетов хозяйственной деятельности внутри страны.

Для актуализации материалов, представленных в дорожной карте, **рекомендовано обращаться к официальным материалам, публикуемым со стороны OZON:**

- внутренняя база знаний для продавцов из-за рубежа: <https://docs.ozon.ru/global>. В верхнем правом углу необходимо выбрать локацию — Беларусь;



- онлайн-курсы для старта работы на торговой площадке для новичков и по увеличению продаж для профессиональных продавцов: <https://seller.ozon.ru/selleruniversity/>;
- вебинары и дополнительные видеоматериалы о работе на торговой площадке и о введенных изменениях: <https://seller.ozon.ru/events/>.

Также рекомендуется следить за нормативно-правовыми актами, регулирующими ваш вид деятельности и систему уплаты налогов на территории Республики Беларусь, размещаемыми на [Национальном правовом Интернет-портале](#), сайте [Министерства по налогам и сборам](#), а также в иных открытых источниках.





ВСЕ ЛИ ТОВАРЫ МОЖНО ПРОДАВАТЬ НА OZON?

На торговой площадке существуют ограничения по продаже некоторых товаров. Для их продажи потребуется предоставить дополнительные документы. В этой связи важно знать:

- если вы будете продавать товары не только собственного производства, то вам потребуется прикрепить сертификаты бренда перед загрузкой таких товаров. Эти правила распространяются на бренды, товарный знак или торговая марка которых зарегистрированы в российской или международной системе интеллектуальной собственности.

Список брендов, требующих разрешения правообладателя на продажу, доступен в Личном кабинете в разделе Товары и цены → Документы на бренды, далее нажмите Сертифицируемые бренды.

- для продажи ряда товаров (например, БАДы, спортивное питание, детские удерживающие устройства, детское питание, медицинские изделия и другие) необходимо предоставить дополнительные документы, подтверждающие качество товаров (сертификация);
- вы не можете размещать товары, продажа которых дистанционным способом запрещена или ограничена законодательством Российской Федерации, в правовом поле которого действует Ozon. Полный перечень запрещенных для продажи товаров доступен во внутренней базе знаний по ссылке: <https://docs.ozon.ru/global/products/requirements/special-categories/?country=CN>.

КАК СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ?

Для регистрации вам понадобится активный номер мобильного телефона и электронная почта. В целях безопасности и удобства рекомендуется для работы с торговой площадкой иметь отдельный номер и завести отдельную электронную почту вашего будущего магазина, которые будут отличаться от личного номера телефона и почты, соответственно.

OZON Seller

Вход и регистрация

Войдите по номеру телефона. Если у вас ещё нет личного кабинета, то вы можете зарегистрировать его по кнопке ниже.

Войти

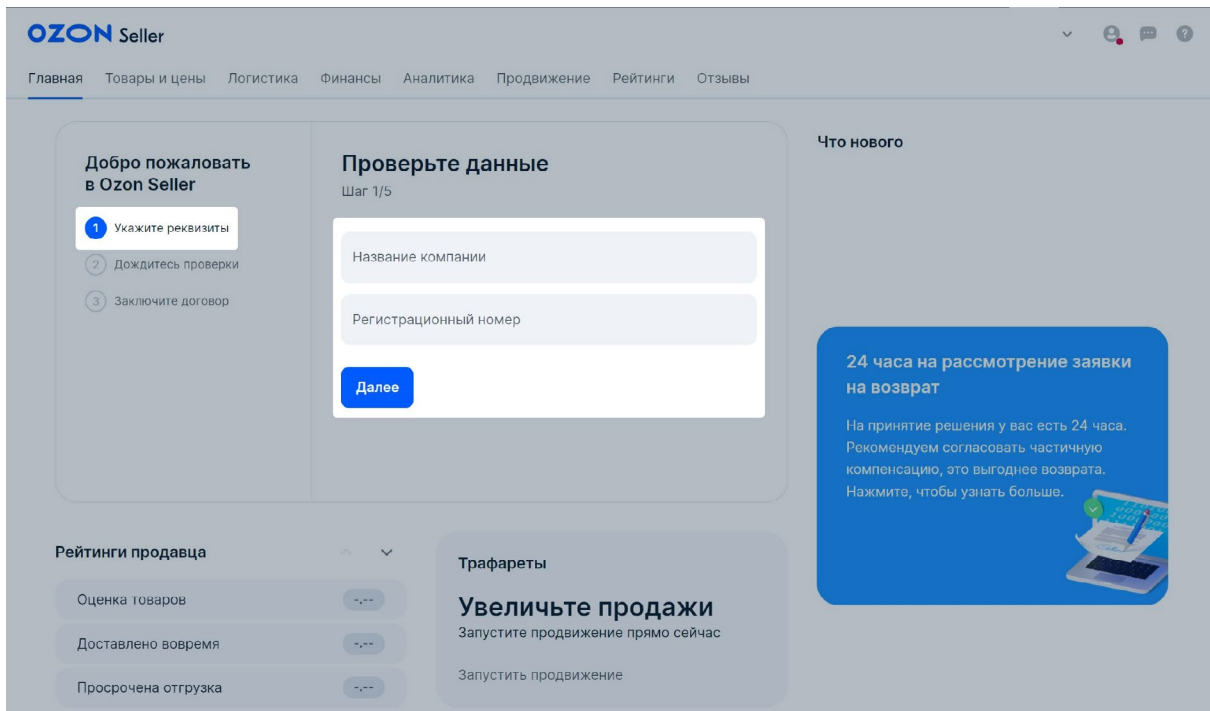
Зарегистрироваться

Для регистрации последовательно выполните следующие действия:

- перейдите на страницу входа для продавцов: <https://seller.ozon.ru/app/registration/signin>;
- нажмите **Зарегистрироваться**;
- введите номер телефона с кодом страны (+375 для Республики Беларусь);
- введите электронную почту и нажмите **Получить код**;
- по указанному адресу вам придёт первый проверочный код. Скопируйте его и введите в появившееся поле;
- далее на указанный номер в СМС или во входящем вызове поступит проверочный код. Введите его в соответствующее поле и нажмите **Зарегистрироваться**;
- в окне **«Завершите регистрацию»** выберите страну **«Беларусь»**;
- заполните юридическое название организации (как указано в документах) или наименование ИП, а также регистрационный номер (УНП);
- введите название магазина, которое увидят покупатели. Допустимая длина названия — от 1 до 140 символов. В случае необходимости, далее название магазина может быть изменено;
- нажмите **Готово**.



После успешного прохождения регистрации необходимо **активировать созданный аккаунт**. Для этого:



- проверьте корректность введенных ранее данных в полях «Название компании» и «Регистрационный номер». Все сведения должны совпадать с данными из регистрационных документов;
- введите полный адрес юридического лица (ИП) в соответствии с регистрационными документами: страна, город, улица, номер дома или строения;
- выберите удобный для вас мессенджер для связи, а также укажите номер телефона, к которому привязан мессенджер;
- загрузите оригиналы документов, подтверждающие вашу государственную регистрацию в качестве юридического лица или ИП. Формат документа — PDF, JPEG или PNG, максимальный размер — 32 МБ. Продавцам из Беларуси нужно предоставить свидетельство о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Свидетельство выдаётся регистрирующим органом, установленным Министерством юстиции Республики Беларусь.
- в разделе **Платежные реквизиты** введите: номер расчетного счёта банка-получателя ваших будущих платежей (для Беларуси доступны 2 типа валют расчетного счета: *BYN/RUB*), *SWIFT*, БИК банка, корреспондентский счёт, название и адрес банка. Реквизиты банка-корреспондента нужно заранее уточнить в вашем банке. Обратите внимание, что также следует заранее уточнить в банке, может ли он получать платежи из России. Если нет, то OZON не сможет отправлять вам выплаты.
- нажмите **Отправить на проверку**. Когда проверка закончится, на вашу почту придет письмо об активации аккаунта.



Данный материал дополняет видео **«Регистрация личного кабинета продавца на OZON»**, созданное торговой площадкой OZON.

Ссылка для доступа: https://www.youtube.com/watch?v=sYMHqBj_2h8



КАК И КОГДА СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР С OZON?

Принятие **оферты** (публичный договор между вами и торговой площадкой OZON, заключаемый в электронном виде) является обязательным условием для работы на торговой площадке.

Без оферты вы не сможете начать продажи, а OZON не сможет выплачивать вознаграждение (за вычетом комиссии).

После активации аккаунта для принятия оферты необходимо:

- войти в **Личный кабинет**. Здесь откроется панель с офертой;
- внимательно (!) изучить оферту. Обратите внимание, что оферта постоянно обновляется и, продолжая работать на торговой площадке, вы автоматически соглашаетесь со всеми вводимыми изменениями и/или дополнениями. Для продавцов из Беларуси оферту нужно принять в течение 30 дней, иначе личный кабинет будет заблокирован. Если вы не примете оферту в течение 6 месяцев, ваш аккаунт будет заблокирован без возможности восстановления. Вам будет нужно зарегистрировать новый личный кабинет и заново пройти этап регистрации.
- нажмите **Принять оферту**.



Данный материал дополняет **Договор (оферта) на размещение товаров из-за рубежа на Платформе OZON (кроссбордер)**, размещенная на официальной платформе для продавцов торговой площадки OZON в редакции от 28.11.2023 г.

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/contracts-for-sellers/dogovor/?country=CN>



Данный материал дополняет **Приложение №1 «Условия продажи резидентами СНГ»**, размещенная на официальной платформе для продавцов торговой площадки Ozon в редакции от 29.11.2023 г.

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/contracts-for-sellers/annex-1-eaeu/?country=BY>



КАК ВЫБРАТЬ СХЕМУ РАБОТЫ И НАЧАТЬ ПРОДАВАТЬ?

Для социальных индивидуальных предпринимателей и юридических лиц из Беларуси доступны 3 схемы сотрудничества и продаж на Ozon:

- *FBO* — продажа со склада Ozon;
- *FBS* — продажа со своего склада с доставкой Ozon Rocket;
- *realFBS* — продажа со своего склада с доставкой любыми сторонними перевозчиками.

Указанные выше схемы можно совмещать и для каждой группы товаров выбирать свою более выгодную для вас схему. При этом создание отдельного личного кабинета не требуется.

	FBO	FBS	realFBS
Размещение товаров	На складах <i>OZON</i> .	На собственном складе продавца или ином месте.	На собственном складе продавца или ином месте.
Служба доставки	<i>OZON</i> Логистика. Заказы выдаются покупателям в пунктах выдачи заказов, постаматах или доставляются курьером.	<i>OZON</i> Логистика. Заказы выдаются покупателям в пунктах выдачи заказов, постаматах или доставляются курьером.	Самостоятельно или любые сторонние перевозчики.
География доставки	По всей России. Нет возможности ограничить географию продаж только на территории Беларуси. Определяется <i>OZON</i> , поэтому продавцу нельзя ничего ограничить самостоятельно.	По всей России, Беларуси и Казахстану. Нет возможности ограничить географию продаж только на территории Беларуси.	Настраиваете сами, но зависит от метода и службы доставки.
Сборка заказа	Собирает <i>OZON</i> , также некоторые заказы упаковывает дополнительно.	Самостоятельно. Сроки сборки заказа продавец рассчитывает самостоятельно, но они не могут превышать 5 дней.	Самостоятельно. Сроки сборки: для стран СНГ — не более 5 дней; для стран дальнего зарубежья — не более 10 дней.
Время доставки	Рассчитывает <i>OZON</i> .	Рассчитывает <i>OZON</i> .	Продавец рассчитывает самостоятельно по данным службы доставки.

	FBO	FBS	realFBS
Операционные процессы	Полностью лежат на OZON.	Нужно отслеживать заказы, собирать посылки и самостоятельно передавать их в пункт приёма.	Нужно отслеживать заказы и собирать посылки, а затем — доставлять их самостоятельно или поручить это перевозчикам.
Как подключить схему и начать продажи	<p>Создайте заявку на поставку в разделе <i>FBO</i> → Заявки на поставку: выберите товары, подтвердите время поставки, укажите количество грузовых мест, данные водителя и автомобиль.</p> <p>Упакуйте товары в соответствии с правилами, закрепите на палетах или сложите в коробки для отбора.</p> <p>Подготовьте и распечатайте транспортные документы. Пакет документов различается в зависимости от того, в какой стране находится склад отгрузки: в Беларуси или России. Для отгрузки поставки на склад в Беларуси необходимы товарно-транспортная накладная* (ТТН-1), если вы пользуетесь услугами перевозчика или товарная накладная (ТН-2), если везёте поставку самостоятельно. Для отгрузки на склад в России оформите товарную накладную (ТН-2) и международную накладную (CMR).</p> <p>Далее привезите товары на отгрузку в указанное в заявке время на поставку.</p>	<p>Доставка по <i>FBS</i> является платной. Ее стоимость указывается в разделе «Комиссии и тарифы» Личного кабинета. Система автоматически будет считать плату за доставку каждого товара и вычитать ее из вашего заработка.</p> <p>Для старта работы в личном кабинете перейдите в раздел <i>FBS</i> → Склады и методы и нажмите «Добавить склад». Выберите готовность товаров, график работы и время на сборку. Выберите тип доставки Ozon Rocket.</p> <p>Далее укажите тип товаров и способ отгрузки. Выберите ближайший пункт приёма и временной слот на привоз товара.</p> <p>Укажите, какие товары есть на складе и в каком количестве.</p> <p>Соберите отправление. Проверьте, что товары не повреждены, без брака и соответствуют описанию на сайте OZON. Если нужно, дополнительно упакуйте их.</p> <p>Передайте товары в доставку на пункте приема. Обязательно для передачи товаров распечатайте в личном кабинете лист подбора и акт приёма-передачи.</p>	<p>В личном кабинете перейдите в раздел «Логистика» → «Склады и методы» или <i>FBS</i> → «Склады и методы» и нажмите «Добавить склад». Укажите готовность товаров, график работы и время на сборку.</p> <p>Настройте метод доставки, для этого укажите, кто будет доставлять товары: партнёры OZON, интегрированные службы, Вы или сторонняя служба и заполните детали.</p> <p>Далее укажите, какие товары есть на вашем складе и в каком количестве. Их можно добавить вручную в личном кабинете, загрузить XLS-файл или передать данные по API.</p> <p>Соберите отправление и передайте его в доставку способом, который выбрали в настройках склада</p>

* Оформление ТТН осуществляется на основании Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2016 г. № 58 «Об установлении форм товарно-транспортной накладной и товарной накладной и утверждении Инструкции о порядке заполнения товарно-транспортной накладной и товарной накладной, внесении дополнений и изменения в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 22 апреля 2011 г. № 23».



КАК РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ И ПЛАНИРУЕМУЮ ПРИБЫЛЬ?

Перед тем, как принять окончательное решение работать ли на торговой площадке OZON и будет ли такая деятельность успешной, необходимо рассчитать планируемую прибыль.

Для расчета затрат и прибыли по каждой товарной позиции можно воспользоваться:

- **Excel-файлом калькулятора, разработанного OZON.** Рекомендовано следить за актуальностью публикуемых версий калькулятора и своевременно его обновлять. На момент подготовки дорожной карты последняя версия калькулятора доступна для скачивания по ссылке: <https://seller-edu.ozon.ru/commissions-tariffs/commissions-tariffs-ozon/online-calculator>.
- самостоятельно разработанной таблицей расчета, при ее наличии;
- сторонним онлайн-калькулятором расчета юнит-экономики OZON, например, сервис WBCON: <https://wbcon.ru/calc-unit-ozon-23/>.

OZON работает по модели маркетплейса, соответственно с каждой продажи он получает оплату комиссии (фиксированный процент стоимости каждого проданного товара в отчетном периоде) и эквайринга (обязательную банковскую услугу, которая даёт возможность принимать безналичную оплату через интернет).

Размер комиссии составляет 1-24% и зависит от выбранной категории товара и выбранной системы логистики. Тариф эквайринга зависит от банка, с карты которого покупатель оплатил заказ. Эквайринг рассчитывается от фактической суммы продажи, то есть от той суммы, которую оплатил покупатель.

Помимо взимания комиссии и эквайринга Ozon может оказывать вам дополнительные услуги, которые также ложатся на ваши расходы и должны быть учтены в расчетах:

- услуги по доставке товара до покупателя;
- услуги за обработку возврата / невыкупа / отмены и за обратную логистику;
- иные услуги (часть из них обязательна, часть вы можете подключать по необходимости).

Объём услуг различается у всех продавцов и зависит от схемы, по которой реализуются товары: *FBO*, *FBS* или *realFBS*. Отдельно оплачивать услуги не нужно — все расходы за расчётный период учитываются OZON при формировании итоговой суммы выплаты.

Рекомендовано постоянно отслеживать все свои расходы и следить за обновлениями тарифов и комиссий для верной политики ценообразования.



Данный материал дополняет статья **«Расходы на другие услуги»** из внутренней базы знаний торговой площадки OZON

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/commissions/ozon-fees/extra-services/?country=BY>

	Продажа товаров	Доставка до покупателя			Возвраты, невыкупы, отмены	Другие услуги
FBO		x	Логистика	Последняя миля	Обработка возврата (тариф FBO)	Размещение (обязательная услуга для FBO)
FBS	Комиссия	Эквайринг	Обработка отправления		Обработка возврата (тариф FBS)	Обратная логистика
realFBS			Оплачивается в соответствии с правилами выбранного метода доставки		Оплачивается в соответствии с правилами выбранного метода доставки	Необязательные услуги, которые выбираются продавцом индивидуально

Для расчета расходов через калькулятор OZON необходимо:

- Открыть портал для помощи продавцам на OZON по ссылке: <https://seller-edu.ozon.ru/commissions-tariffs/commissions-tariffs-ozon/online-calculyator>.
- Скачайте актуальный файл формата *.xlsx.
- Чтобы правильно рассчитать стоимость доставки, используйте разные листы калькулятора: для обычных товаров или для крупногабаритных товаров. По мере введения данных будут формироваться расчеты в режиме реального времени сразу в файле.
- Выберите категорию своего товара, от которой автоматически рассчитывается текущая ставка комиссии торговой площадки.
- Укажите размеры упаковки товара: вес, длина, ширина, высота.
- Укажите регионы отгрузки и доставки, способ доставки.
- Укажите расчетную цену товара.
- Укажите ожидаемый процент выкупа (для начинающих продавцов рекомендуется указывать среднее значение — 80% или использовать открытую статистику по выкупу аналогичных товаров в вашем ассортименте). По умолчанию в калькуляторе указан средний процент выкупа в данной категории по данным OZON.
- Укажите себестоимость товара или партии, а также ваши переменные расходы.
- Внесите среднее количество планируемых продаж (можно ориентироваться на количество продаж у конкурентов, которые можно найти в открытом доступе).

Для расчета юнит-экономики онлайн можно использовать **онлайн-калькулятор** <https://wbcon.ru/calc-unit-ozon-23/> или подобные. В таком случае все данные вносятся онлайн. Обратите внимание, что сервис делает расчет в российских рублях (RUB).

Общая сумма РАСХОДОВ на OZON, руб	351.37 руб.
К перечислению на Расчетный счет (без налогов), руб	598.63 руб.
<hr/>	
Себестоимость, руб (РАСХОД)	
100	
<hr/>	
Схема Упрощенного налогообложения	
<input type="radio"/> Доход	
<input checked="" type="radio"/> Доход - Расходы	
Ставка налога, %	
20	
<hr/>	
Сумма налога, руб	119.73 руб.
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (ПОСЛЕ ВЫЧЕТА НАЛОГА), руб	378.90 руб.



Данный материал дополняет статья из внутренней базы знаний торговой площадки OZON **«Комиссии за продажу товаров по категориям»**

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/commissions/ozon-fees/commissions/?country=BY>



КАК РАЗМЕСТИТЬ ТОВАРЫ НА ПЛОЩАДКЕ?

Размещение товаров (загрузка) на торговой площадке происходит посредством создания карточек товаров. Загрузка товаров будет доступна только после принятия оферты.

Для вас, как для продавца, доступны следующие способы загрузки товаров в зависимости от объема ассортимента:

- ручное штучное создание карточек товаров или создание копии с уже продающихся на площадке позиций в Личном кабинете или в приложении *OZON Seller* — при узком ассортименте;
- использование XLS-шаблон или API для автоматизации загрузки товаров при широком ассортименте.

После загрузки товары отправляются на модерацию. Она занимает 1–3 рабочих дня.

Для размещения товаров вручную необходимо:

- Откройте в Личном кабинете раздел Товары и цены → Добавить товары, далее нажать Вручную.
- Выберите категорию товара. Обратите внимание, что комиссия OZON будет зависеть от выбранной категории.

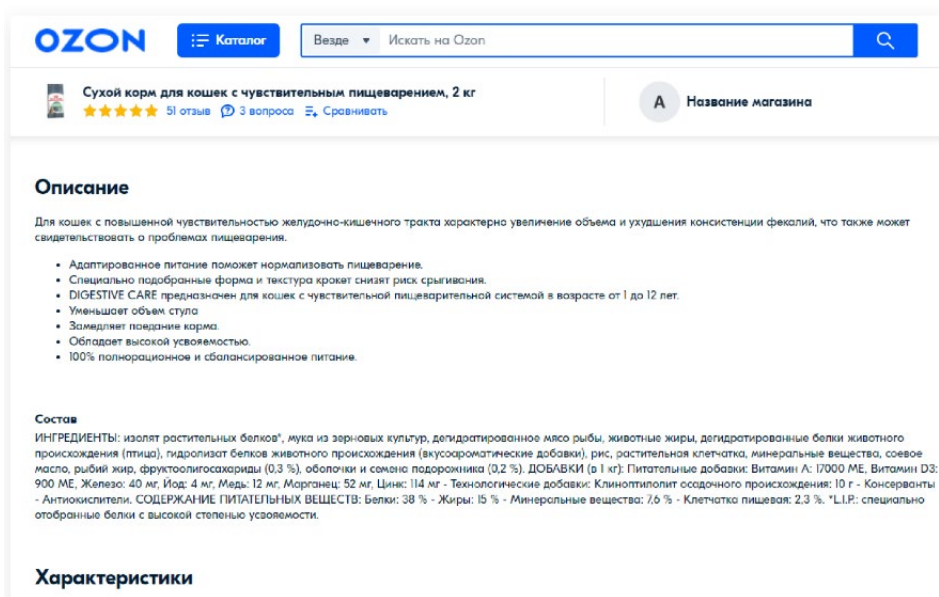
- Укажите название товара в соответствии с требованиями площадки. Рекомендовано составлять название товара по следующей схеме: тип + бренд + модель + важные для категории товара характеристики.
- Выберите **Один вариант** (если добавляете один товар) или **Несколько вариантов** (чтобы объединить несколько товаров в одну карточку).

- Укажите артикул (идентификатор товара в вашей собственной базе). Он должен быть уникальным для каждого вашего товара. Может содержать как только цифры, так и латинские буквы и цифры.
- Укажите полную цену на товар, без применения скидок.
- Укажите габариты товара в упаковке, а также вес посылки.
- Напишите основные характеристики товара.
- Введите код ТН ВЭД ЕАЭС. Заполнение кода ТН ВЭД ЕАЭС обязательно при продаже товаров, подлежащих маркировке и рекомендовано для товаров, которые не подлежат обязательной маркировке.
- Добавьте изображения товара (от 1 до 15 штук). Обязательным является главное изображение, которое будет отображаться первым в карточке товара. Если на данном этапе изображения отсутствуют, то их можно добавить позднее, в разделе «Товары и цены» → «Загрузить изображения».
- Также доступна опция добавления расширенного описания вашего товара, чтобы сделать его более привлекательным для покупателей. Для этого далее нажмите «Заполнить больше». Вы сможете указать дополнительные характеристики и загрузить видео.
- Нажмите «Завершить создание», далее проверьте все заполненные поля еще раз, во избежание ошибок. Если всё в порядке, нажмите «Сохранить товар».
- Далее карточка будет отправлена на модерацию. Модерация занимает 1–3 дня. После этого он появится в разделе «Товары и цены» → «Список товаров», если не будет обнаружено никаких ошибок при заполнении.

ВАЖНО! При формировании описания карточек используйте инструмент **Rich-контент** — маркетинговый инструмент, который позволяет добавить в описание на карточке товара мультимедийные элементы, такие как изображения и видео. *Rich-контент* повышает интерес потенциальных покупателей к товарам. С его помощью вы также можете акцентировать внимание на отдельных характеристиках или достоинствах товара.



Для добавления Rich-контент используйте конструктор от Ozon. **Пример карточки без Rich-контента:**



Пример карточки производства по обжарке кофе (ТМ DOBRA KAVA) с наличием Rich-контента:



Спешелти кофе в зёрнах свежей обжарки, 100% арабика, Бразилия Cerrado Fine Cup NY2 17/18, вес 500 г.

Представляем вам свежееобжаренный кофе в зёрнах Бразилия Cerrado Fine Cup NY2 17/18 - великолепное сочетание качества и аромата, которое удовлетворит самых требовательных кофеманов! Этот кофе выращен в регионе Cerrado в Бразилии, которая является одним из самых престижных производителей кофе в мире.

Cerrado Fine Cup NY2 17/18 - это натуральный Specialty coffee кофе, высочайшего качества, который отбирается вручную с учетом стандартов 17/18. Это означает, что только самые крупные и зрелые кофейные бобы были выбраны для обжарки, обеспечивая насыщенность и глубину вкуса.

Наш свежееобжаренный кофе Бразилия Cerrado Fine Cup NY2 17/18 отличается особым вкусом и ароматом. Вы будете приятно удивлены его сладкими и молочными нотками, с нежными оттенками шоколада и орехов. Этот кофе имеет сбалансированный теплестный букет, который приятно раскрывается в каждом глотке.

Кофе в зёрнах Бразилия Cerrado Fine Cup NY2 17/18 является идеальным выбором для всех любителей настоящего кофе. Он идеально подойдет для приготовления эспрессо, капучино, американо и других кофейных напитков. Вы сможете наслаждаться его потрясающим вкусом и ароматом каждый раз, когда приготовите чашку этого бразильского чуда.

Не упустите возможность попробовать настоящий Спешелти кофе Бразилия Cerrado Fine Cup NY2 17/18. Он представляет собой настоящую находку для тех, кто ценит качество и истинное удовольствие от чашки кофе. Порадуйте себя и своих близких этим превосходным кофе, который подарит вам незабываемый кофейный опыт!



Для загрузки товаров через XLS-шаблон:

- Перейдите на страницу **Товары и цены** → **Добавить товары** → **Через шаблон**.
- Выберите категорию. Если товар можно отнести к нескольким категориям, выберите одну приоритетную. Если вы не нашли подходящую категорию, то нажмите на значок сообщения в личном кабинете внизу экрана и выберите **Другое** → **Создать заявку**. **Затем выберите тему Контент / Работа с карточкой товара** и подтему **Неверная категория товара**.
- Нажмите **Заполнить шаблон через Excel**.
- Нажмите **Скачать шаблон**. Перед каждой загрузкой скачивайте новый шаблон, так как они регулярно обновляются на площадке. Не используйте ранее скачанные шаблоны во избежание ошибок загрузки. Не добавляйте и не удаляйте листы и столбцы, не меняйте порядок столбцов и не скрывайте их в файле шаблона.

Шаг 1. Выберите категорию и тип
Выберите категорию и тип, которые подходят для товаров. [Как определить категорию и тип](#)

Категория и тип *
Бытовая техника > Кофеварки и кофемашины > Кофемашина

Шаг 2. Заполните шаблон

Онлайн Excel

Скачайте, заполните и загрузите файл. Не используйте шаблоны, которые скачивали ранее — такие файлы могли устареть. [Как использовать шаблон](#)

[Скачать шаблон](#)

- Откройте файл шаблона и заполните его, указав название и цены, характеристики товара, дополнительную информацию и прикрепив корректные изображения, подготовленные в соответствии с требованиями OZON.
- После заполнения файла вернитесь в личный кабинет и на странице **Товары и цены** → **Добавить товары** → **Через шаблон** загрузите его, нажав на кнопку с изображением скрепки.
- Нажмите **Опубликовать**.
- Далее система проверит корректность заполнения файла шаблона. Результаты проверки будут доступны на странице **Товары и цены** → **История обновлений**. Модерация занимает 1–3 дня. Если ошибок будет много, то вернитесь к исходному файлу, внесите все необходимые правки и повторно загрузите его. Ошибки в отдельных товарах можно отредактировать вручную на странице **Товары и цены** → **Список товаров**.



Данный материал дополняет видео «**Как избежать ошибок в изображениях товаров**», созданное торговой площадкой OZON.

Ссылка для доступа: <https://youtu.be/RpHxkDwnTDU>



Данный материал дополняет статья из внутренней базы знаний торговой площадки OZON «**Добавление rich-контента JSON**»

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/products/upload/adding-content/rich-content/?country=BY>





Данный материал дополняет статья из внутренней базы знаний торговой площадки OZON **«Требования к названию товаров»**

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/products/requirements/naming-requirements/?country=BY>



Данный материал дополняет статья из внутренней базы знаний торговой площадки OZON **«Характеристики товаров»**

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/products/requirements/product-characteristics/?country=BY>



Данный материал дополняет видео **«Как загрузить товары в Личном кабинете»**, созданное торговой площадкой OZON.

Ссылка для доступа Часть 1: <https://youtu.be/R61aPlrc87Q>

Ссылка для доступа Часть 2: https://youtu.be/c0JmMCTj_IM



Данный материал дополняет видео **«Ozon СНГ: Как загрузить товары вручную на Ozon?»**, созданное торговой площадкой OZON.

Ссылка для доступа: https://www.youtube.com/watch?v=elbjd_tls8



Данный материал дополняет видео **«Как загрузить товары в XSL-файле через шаблон»**, созданное торговой площадкой OZON.

Ссылка для доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=IDnEIA73ZjA>



Данный материал дополняет статья из внутренней базы знаний торговой площадки OZON с требованиями к заполнению шаблонов XLS.

Ссылка для доступа:

<https://docs.ozon.ru/global/products/upload/upload-types/xls/?country=BY>



КАК УПРАВЛЯТЬ ЦЕНОЙ ТОВАРА?

При установлении цен на товар действуют законы осуществления коммерческой деятельности, в рамках которых отпускные цены формируются исходя из себестоимости продукции, цен конкурентов, расчетных затрат на реализацию и заложенную прибыль от реализации.

В личном кабинете для вас будут доступны следующие виды цен:

Текущая цена	По ней товар можно купить на OZON	Ею можно управлять в Личном кабинете
Цена до скидки	Зачёркнутая цена, которую видят покупатели. Она должна быть выше вашей цены	<p>Это бесплатный инструмент, с помощью которого вы можете продвигать товары. Цена до скидки должна быть выше текущей цены. Иначе при создании товара возникнет ошибка. Чтобы указать цену до скидки следует перейти в личном кабинете на страницу «Товары» → «Добавить товар», далее нажмите «Добавить новый товар» и заполните поле «Цена до скидки».</p> <p>Если товар уже добавлен, то перейдите на страницу «Товары» → «Список товаров», выберите товар, у которого нет цены до скидки. Заполните поле «Цена до скидки».</p> <p>Если вы импортируете товары в XLS-файле, в блоке основных характеристик заполните поле «Цена до скидки».</p>
Цена по акции	Стоимость товара с учётом всех акций и скидки за баллы	
Ваша цена	Стоимость товара, которую вы устанавливаете самостоятельно, без учёта акций	
Минимальная цена	<p>Порог, ниже которого цена вашего товара не может опуститься, если включено автоприменение акций, включены стратегии ценообразования или ваши товары добавлены в акции.</p> <p>Покупатели не видят это значение.</p>	Чтобы ваше предложение было привлекательным для покупателей, учитывайте рекомендуемую цену на товар. Её можно посмотреть на карточке товара в блоке «Мониторинг цен».

Текущая цена	По ней товар можно купить на OZON	Ею можно управлять в Личном кабинете
Индекс цен	Инструмент, который позволяет анализировать рынок и на основании этого конкурировать по более низкой цене, если это возможно и обоснованно.	<p>Ozon сам рассчитывает и показывает минимальную стоимость, по которой продаются аналогичные товары у ваших конкурентов на самой площадке Ozon, а также у конкурентов или у вас на других торговых площадках.</p> <p>Если аналогичных товаров нет на других площадках, система не сможет рассчитать стоимость.</p> <p>Рыночные цены можно посмотреть в личном кабинете на странице «Товары и цены» → «Цены на товары» или «Товары и цены» → «Список товаров на карточке позиции».</p>

Для изменения цены товара вручную через Личный кабинет необходимо:

- Перейти в раздел **Товары и цены** → **Список товаров** или **Товары и цены** → **Цены на товары**.
- Далее нажать на цену нужного товара.
- Обновить цены в полях **Ваша цена**, **Цена до скидки** и **Минимальная цена**.

Управление ценами | История изменения цен | Инструменты цен

Ваша цена: 1000

Цена до скидки: 1200

Минимальная цена: Не указана

НДС: 10% 20% Не облагается

Сохранить

- Нажать **Сохранить**.


Для изменения цены товара через XLS-файл необходимо:

- Перейти в раздел **Товары и цены** → **Обновить цены** Личного кабинета.
- Скачать и заполнить шаблон. В шаблоне укажите новые цены, скидки и другие параметры на листе «Товары и цены». Не изменяйте заголовки столбцов, редактируйте только поля в зелёных ячейках — остальные значения рассчитываются автоматически. Если вы не хотите изменять значение, оставьте ячейку пустой. Если вы в последующем не хотите устанавливать для товара рыночную цену вручную, то можно настроить стратегию ценообразования «Следовать за рыночной ценой» (см.подробнее в разделе Как продвигать товары).
- Далее загрузите заполненный XLS-файл.

Обновить цены

Шаг 1. Скачайте шаблон и заполните его

Для массового изменения цен необходимо скачать шаблон файла измененных цен и заполнить его указав в соответствующих столбцах названия товаров и новые цены.

[Скачать шаблон](#) 

Шаг 2. Загрузите заполненный шаблон

Внимание! Обновлены шаблоны загрузки цен. Убедитесь, что загружаете актуальную версию

Выберите ранее заполненный шаблон на вашем компьютере и загрузите его. Проверьте результат извлечения данных из шаблона и подтвердите обновление цен. Цены не обновятся у тех товаров, где будут обнаружены ошибки.

[Выбрать файл](#) Файл не выбран

[Загрузить](#)

Обратите внимание, что на итоговую стоимость товара могут также оказать влияние следующие факторы:

- **Участие в акциях.** Соответственно, к товарам могут применяться дополнительные скидки и другие специальные условия. Проверить акцию на конкретный товар можно в личном кабинете, перейдя в раздел **Товары и цены** → **Список товаров** или **Товары и цены** → **Цены на товары**. Если товар участвует в акции, на нём будет метка «Акция» или «Автоакция».
- **Баллы за скидки.** Ozon иногда даёт дополнительную скидку на товар за свой счёт. Разницу между вашей ценой и фактической суммой продажи Ozon начислит баллами. Если на товар действует скидка, за которую Ozon начисляет баллы, то в разделе **Товары и цены** → **Цены на товары** цена для покупателя будет ниже вашей цены, также в карточке изменения цены появится метка Ozon.
- **Региональные коэффициенты.** Если товар находится на складе в одном кластере, а покупатель оформляет заказ в другой, то Ozon может увеличить стоимость товара за счёт регионального коэффициента. Цена увеличивается, чтобы покупатель оплатил доставку сам, а Ozon не брал деньги за доставку с продавца. Такие коэффициенты действуют для продавцов на FBO и FBS. Региональные коэффициенты затрагивают только дальние направления.



КАК ПРОДВИГАТЬ ТОВАР И УЧАСТВОВАТЬ В АКЦИЯХ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ?

На торговой площадке существуют платные и бесплатные методы продвижения карточек товаров. Для большего эффекта рекомендуется использовать каждый из них.

К основному бесплатному инструменту относится повышение места выдачи товара при поиске. **При ранжировании товаров в поиске алгоритмы учитывают:**

Популярность товара	<p>Чем чаще просматривают карточку товара, добавляют её в корзину и избранное, тем весомее позиция для поиска. Чтобы карточку открывали больше человек, её нужно правильно оформить: сделать ёмкое название и описание, добавить качественные фотографии и указать максимальное количество характеристик.</p> <p>Например, повышать просмотры карточки можно с использованием запуска вирусных коротких роликов в Tik-Tok/YouTube с указанием артикула вашего товара и демонстрацией результатов использования вашего товара. В настоящее время короткие ролики позволяют органически повышать охват профиля новыми посетителями.</p>
Количество продаж	Площадка учитывает, как часто клиенты покупают товар после просмотра карточки и общее количество проданных единиц товара.
Размер скидки	На место в выдаче также влияет размер текущей скидки. Чем больше скидка, тем выше позиция в выдаче.
Рейтинг	Высокая оценка и наличие отзывов помогают продвигать товар на первые страницы.
Доставка	Чем быстрее покупатель может получить товар, тем выше он будет в его поисковой выдаче.
Релевантность текста в описании	Если текстовый запрос покупателя совпадает с описанием в карточке товара, например с цветом или брендом, алгоритм покажет его в поисковой выдаче.

На ранжирование позиций в поиске влияет как покупатель, так и продавец. Например, такие свойства, как популярность, продажи и релевантность текста напрямую зависят от того, как продавец оформил карточки товаров.

Соответственно для бесплатного продвижения следует:

- подробно и развернуто заполнять карточку товара, использовать *rich*-контент;
- размещать качественные изображения товара с разных ракурсов;
- добавлять изображения в формате «обзор 360 градусов»;

- добавлять видеообложку (короткий видеоролик, который покупатели видят внутри карточки, в поисковой выдаче и в рекомендательных полках на карточках товаров);
- делать распродажи. При предоставлении скидки с вашей стороны OZON продвигает вашу продукцию в поиске на сайте и в приложении, добавляет позиции в промоподборки и рассылки за свой счёт;
- стимулировать покупателей оставлять отзывы и оценки в карточке товара. Это служит социальным доказательством для других покупателей, что ваш товар качественный.

Из платных инструментов продвижения Ozon можно использовать:

<p>Трафареты</p>	<p>Продвижение ваших товаров в поиске, категориях, карточках товара и на других страницах на специально выделенных местах. OZON настраивает их автоматически, вы платите за показы.</p>	<p>Для настройки необходимо перейти в раздел «Продвижение» → «Трафареты».</p> <p>Укажите название новой рекламной кампании.</p> <p>Выберите тип оплаты: за показы, за клики.</p> <p>Включите автостратегию — ставка назначится автоматически. Система учтёт конкуренцию в категории и поменяет ставку так, чтобы показывать товар покупателям как можно чаще в рамках дневного бюджета кампании.</p> <p>Далее укажите максимальный бюджет в день: не меньше 500 российских рублей с НДС. Итоговая сумма расходов может быть меньше, но не превысит заданный бюджет.</p> <p>Укажите срок окончания рекламной кампании или оставьте это поле пустым, если хотите, чтобы она работала бессрочно.</p> <p>Нажмите «Создать кампанию». Если вы выбрали автостратегию, кампания запустится сразу.</p>
<p>Продвижение в поиске</p>	<p>Инструмент, который помогает повысить позицию в поиске. OZON берёт плату за заказы товаров с продвижением.</p>	<p>Товары кампании «Продвижение в поиске» будут конкурировать за более высокие места в поисковой выдаче или трафаретные позиции.</p> <p>Рекомендации добавляются автоматически и подбираются для каждого пользователя индивидуально, исходя из истории его действий. При формировании списка товаров в каталоге, поиске или рекомендациях алгоритм ранжирования также учитывает ставку, которую вы задали для товара. Вы можете создать несколько кампаний и добавить до 10 000 товаров в каждую.</p> <p>Для настройки необходимо перейти в раздел «Продвижение» → «Продвижение в поиске». Наведите курсор на «Создать кампанию». Далее введите название рекламной кампании и нажмите «Создать кампанию».</p> <p>Выберите товары для продвижения. Укажите ставку за заказ. Проверьте настройки кампании и нажмите «Добавить и запустить». Кампания сразу запустится.</p>



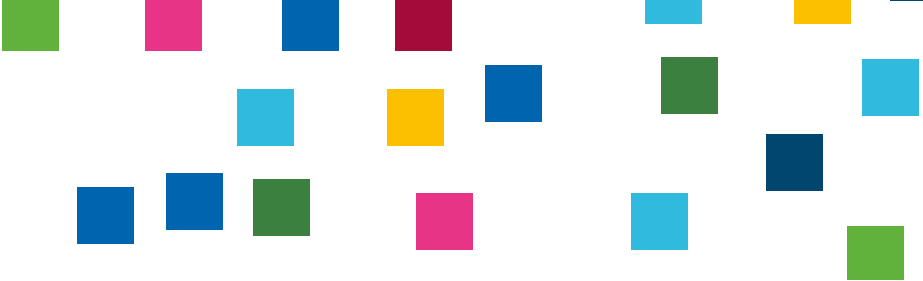
<p>Бренди- рованная полка</p>	<p>Подборка товаров одного бренда с логотипом, настраиваемым заголовком и кнопкой со ссылкой на страницу перехода. <i>OZON</i> показывает её на страницах с результатами поиска и категорий, над и под поисковой выдачей.</p>	<p>Чтобы продвижение сработало лучше, рекомендовано объединять в одну карточку товары с одинаковым названием, но разными характеристиками: размером, весом, объёмом или количеством штук в упаковке.</p> <p>Для запуска платного продвижения перейдите в раздел «Продвижение» → «Продвижение в поиске» и выберите тип «Брендовая полка», если этот формат вам доступен.</p> <p>Укажите название рекламной кампании.</p> <p>Для кампаний «Брендовая полка» укажите максимальный бюджет в день: не менее 500 российских рублей с НДС. Итоговая сумма расходов может быть меньше, но не превысит заданный бюджет.</p> <p>Укажите срок окончания кампании или оставьте это поле пустым, если хотите, чтобы она работала бессрочно.</p>
<p>Участие в акциях</p>	<p><i>Ozon</i> регулярно проводит акции для покупателей. Сроки и условия для них определяются <i>Ozon</i>. Ваши товары будут показываться на страницах акций вместе с продукцией <i>OZON</i> и других партнёров.</p> <p>Участие в таких акциях бесплатное, но скидки будут проходить за ваш счёт.</p>	<p>Виды акций, к которым можно присоединиться через личный кабинет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скидка. Она устанавливается в процентах и зависит от Цены до скидки или Текущей цены, которая действовала последние 30 дней. • Скидка на сток. Механика похожа на предыдущую, но может рассчитываться от Цены по акции. За несколько дней до старта доступ в такую акцию закрывается. <i>Ozon</i> может заранее согласовать список и количество товаров, участвующих в акции, с некоторыми продавцами. • Еженедельные скидки. <i>Ozon</i> рассчитывает цену для участия в акции от регулярной цены товара и стоимости таких товаров на других площадках. Товары в акции получают дополнительное продвижение. <p>Иногда <i>OZON</i> даёт дополнительную скидку на товар от имени продавца — в этом случае разницу между вашей ценой и стоимостью для покупателя <i>Ozon</i> перечислит баллами. Эти баллы спишутся самим <i>Ozon</i> для оплаты комиссии в месяце проведения акции.</p> <p>Для участия перейдите в раздел «Продвижение» → «Акции» на вкладку «Участвую». Далее нажмите на нужную акцию и добавьте в нее товары.</p> <p>Цена товара в акции не опустится ниже минимальной, если будет установлена в карточке товара. В любой момент можно: удалять и добавлять товары; изменять количество товара в акции; изменять размер скидки. Нельзя установить акционную цену ниже минимального порога, который рассчитала система.</p>



Платные методы продвижения позволяют в долгосрочной перспективе увеличить долю рынка, а в краткосрочной — увеличить охват. Для оценки эффективности платных внутренних методов продвижения рекомендовано обязательно анализировать отчеты по продвижению. Отчёт по продвижению товаров за последние 12 месяцев можно скачать в личном кабинете в формате CSV. Для этого:

- На странице **Продвижение** → **Трафареты** или **Продвижение в поиске** выберите тип продвижения: Трафареты, Продвижение в поиске или Брендочная полка.
- Выберите нужную кампанию из списка и нажмите:
 - **Скачать статистику** — для «Трафаретов» и «Брендочной полки»;
 - **Скачать отчёт по заказам** — для «Продвижения в поиске».
- Выберите период, за который хотите получить статистику.
- Для кампаний «Трафареты» и «Брендочная полка» в поле **Группировка** можно указать, как сгруппировать данные: по дням, неделям или месяцам.
- Чтобы сгенерировать отчёт, нажмите **Скачать CSV**.
- Нажмите **Скачать**, чтобы открыть раздел **Последние отчеты**: в нём находятся отчёты, которые вы запрашивали за текущий день.
- Нажмите на нужный файл, чтобы скачать его. В файле будут данные по основным показателям кампании.





АНАЛИТИКА ПРОДАЖ, ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

В разделе «Аналитика» в личном кабинете продавца можно найти статистику по всем направлениям работы на OZON. Эти данные помогут понять:

- какие товары и в каких регионах продаются лучше всего;
- каков портрет вашего покупателя;
- какой вид акций позволит продвигать товары активнее конкурентов;
- что нужно делать для увеличения продаж.

В разделе есть аналитика трёх типов: «Аналитика продавца», «Аналитика площадки» и «Что продавать на OZON».

Операции по каждому заказу отображаются в разделе **Финансы** → **Начисления**.

Список всех платежей (счетов) можно найти в разделе **Финансы** → **Выплаты**. Там отражается всё, что OZON начислил или планирует начислить вам в ближайшее время.

На ваш расчётный счёт деньги перечисляются два раза в месяц:

- В первый платёж попадают операции, прошедшие до 16-го числа. Ozon перечисляет деньги до 25-го числа.
- Во второй платёж попадают операции с 16-го числа по последний день месяца. Ozon перечисляет деньги до 16-го числа следующего месяца.

Дата, указанная в личном кабинете в разделе «Финансы» → «Выплаты», является ориентировочной. Сроки выплат регламентированы офертой. Срок зачисления денег зависит от выбранного метода платежа и вашего банка.

Минимальная сумма для платежа в указанные даты зависит от объёма продаж за период и валюты вашего договора и составляет 1000 USD/1000 EUR/60 000 RUB или минимально 2520 BYN (на дату составления дорожной карты). Если за платёжный период сумма за продажи товаров не достигла требуемого значения, платёж будет совершён в ближайшую платёжную дату после достижения нужного показателя.

Ежемесячно до 5-го числа OZON формирует отчеты (закрывающие документы) за предыдущий месяц. Все документы доступны только в электронном виде в разделе **Финансы** → **Документы**.

Основные бухгалтерские и аналитические отчеты OZON:

Блок в личном кабинете	Название документа	Содержание документа	Тип документа
УПД (универсальный передаточный документ) с дополнительными услугами	Акт выполненных работ селлера (продавца) (исходящий)	Суммы расходов на услуги Ozon, например: на доставку товаров, рекламу, размещение товаров на складе OZON. Комиссии за продажу при формировании акта не учитываются.	Закрывающий
Отчёты о реализации	Позаказный отчёт о реализации	Вспомогательный отчёт, из которого можно узнать подробности о реализованных товарах в разрезе конкретных заказов.	Справочный
	Отчёт о предоставлении услуг	Содержит информацию об услугах оплаты эквайринга, оказанных партнёрами-исполнителями.	Закрывающий
	Отчёт о перечислениях	Отражает суммы: удержания за недовложения товара в заказы; возврата стоимости доставки покупателю.	Закрывающий
	Акт о премии	Показывает, сколько баллов было начислено. (Премия не облагается НДС).	Справочный
Аналитические отчёты	Отчёт о взаиморасчётах	Отражает все взаиморасчёты с OZON за месяц: выплаты, доходы, расходы и компенсации.	Справочный
	Отчёт о суммах услуг и расходах на реализацию	Содержит информацию по реализованным товарам за прошедший месяц: доставленным, возвращенным, отмененным, невыкупленным. В расходы включаются: <ul style="list-style-type: none"> • комиссия за продажу; • расходы на доставку; • расходы при возвратах, отменах, невыкупах. 	Справочный
Компенсации и прочие начисления	Отчёт о компенсациях	Отражает информацию по товарным компенсациям за прошедший месяц: <ul style="list-style-type: none"> • списание брака; • списание недостачи; • списание по утилизации в доставке; • начисления по претензиям. 	Закрывающий



Блок в личном кабинете	Название документа	Содержание документа	Тип документа
Счета на оплату	Отчёт счёт-платёжное требование	Содержит сумму задолженности перед OZON, которую нужно оплатить.	
Акты сверки	Акт сверки за период	Отражает все взаиморасчёты с OZON за квартал.	Справочный





СОЦИАЛЬНАЯ КОМПОНЕНТА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ

Социальная составляющая бизнеса — это его значимость в решении проблем социально уязвимых категорий населения, решении социальных задач (помощь людям, забота об экологии, предоставление работы людям с инвалидностью, сиротам, пенсионерам, др.). Социальные предприниматели используют принципы предпринимательства, чтобы создать бизнес-модель, которая приносит доход (первоочередное в бизнесе) и решает социальные задачи.

Наличие социальной составляющей в бизнесе не только важно само по себе, но может быть использовано для позиционирования и продвижения бизнеса в качестве фактора продающей эмоции. С этой целью важно четко понимать свою социальную миссию и уметь грамотно донести мысль, каким образом ваш бизнес вносит положительный вклад в общество, при продвижении, в т.ч. на маркетплейсах.

Важно отметить, что демонстрация социального аспекта бизнеса работает только в том случае, если ваша история является «дополнительным бонусом» к создаваемому продукту, так как в бизнесе первичным фактором успешных продаж является, прежде всего, качество товара, его цена, уникальность по сравнению с конкурентами.

Возможности дополнительного акцентирования внимания на социальном аспекте вашего бизнеса на торговых площадках (маркетплейсе):

Где продемонстрировать	Как продемонстрировать
Описание продуктов	Включите информацию о том, какие социальные проблемы решает ваш продукт, в описании товаров на маркетплейсе (карточка товаров, страница продавца).
Брендинг товаров	Используйте брендинг и упаковку товаров для визуализации вашей социальной миссии.
Обзоры покупателей	Попросите клиентов оставлять обзоры, в которых они могут поделиться своим опытом и впечатлением от поддержки вашей социальной цели.
Информационные баннеры	Используйте информационные баннеры и графику, чтобы выделить важные аспекты вашей социальной миссии.

Где продемонстрировать	Как продемонстрировать
Видеообзоры товаров	Создавайте видеообзоры товаров, в которых подчеркивайте социальные аспекты производства или использования продукта.
Визуальный контент	<p>Разработайте логотип, который ярко отражает социальные ценности вашего бренда. Используйте символы, цвета или элементы дизайна, которые связаны с вашей социальной миссией.</p> <p>Включите социальные слоганы или ключевые слова в ваш брендинг.</p> <p>Создайте уникальные иконки или символы, которые ассоциируются с вашими социальными целями.</p> <p>Вставляйте эти иконки на ваши товары, упаковку и на фотографии карточек товара.</p> <p>Используйте цветовую палитру, которая ассоциируется с социальными ценностями.</p> <p>Например, теплые и приглушенные тона часто ассоциируются с человеческим теплом и заботой. Зеленые и синие цвета — с экологическими вопросами и окружающей средой.</p>

Работа на маркетплейсах характеризуется высокой конкуренцией и зависит от множества факторов: цена, высокая скорость доставки, наличие отзывов и высокий рейтинг продавца, качественный визуал товара. Эти факторы взаимодействуют друг с другом, и успешные продавцы обычно стремятся создать уникальное сочетание этих элементов для привлечения и удержания клиентов на маркетплейсе.

Ключевым фактором принятия решения на маркетплейсе является цена. Чтобы усилить свои конкурентные позиции в рамках данного фактора, следует помнить, что законодательством предусмотрен ряд преференций, которыми может пользоваться бизнес, имеющий социальную направленность, в частности, связанную с трудоустройством людей с инвалидностью. Так, в соответствии с [Налоговым кодексом Республики Беларусь \(https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071\)](https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071) предусмотрены льготы по налогам и сборам для организаций, использующих труд инвалидов. Такие льготы могут помочь сформировать более низкую цену по сравнению с конкурентами и повысить вероятность продаж для вашей инициативы:

<p>Льготы по налогу на добавленную стоимость</p>	<p>Статья 118. Освобождение от налога на добавленную стоимость оборотов по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав.</p> <p>1.16. товаров (работ, услуг) плательщиками, использующими труд инвалидов, если численность инвалидов у них в среднем за период составляет не менее 30 процентов численности работников в среднем за этот же период.</p> <p>Для целей настоящего подпункта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • к товарам (работам, услугам) не относятся приобретенные товары, подакцизные товары, брокерские и иные посреднические услуги, сдача в аренду (передача в финансовую аренду (лизинг)) имущества; • численность работников (инвалидов) организации в среднем за период с начала года по отчетный период включительно определяется путем суммирования средней численности работников (инвалидов) за все месяцы, истекшие за период с начала года по отчетный период включительно, и деления полученной суммы на число истекших месяцев, за которые определена средняя численность работников (инвалидов);
---	--



	<ul style="list-style-type: none"> • средняя численность работников (инвалидов) за каждый месяц определяется как исчисленная в порядке, установленном Национальным статистическим комитетом, списочная численность работников в среднем за месяц (за исключением работников, находящихся в отпусках по беременности и родам, в связи с усыновлением (удочерением) ребенка в возрасте до трех месяцев либо назначением их опекунами, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, в связи с усыновлением (удочерением) детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, постоянно проживающих на территории Республики Беларусь, в возрасте от трех до шестнадцати лет); средняя численность работающих по совместительству с местом основной работы у других нанимателей; средняя численность лиц, выполнявших работу по гражданско-правовым договорам (в том числе заключенным с юридическими лицами, если предметом договора является оказание услуги по предоставлению, найму работников); <p>расчет численности работников производится в целом по организации, включая филиалы.</p> <p>Освобождение от налога на добавленную стоимость:</p> <ul style="list-style-type: none"> • предоставляется при условии соблюдения установленного процента численности инвалидов в среднем за соответствующий истекший период; • распространяется на всех плательщиков, реализующих товары, приобретенные у плательщиков, указанных в части первой настоящего подпункта. Основанием для применения покупателем освобождения от налога на добавленную стоимость служит указанная продавцом в первичных учетных документах, применяемых при отгрузке товаров, запись «Освобождение согласно подпункту 1.16 пункта 1 статьи 118 Налогового кодекса Республики Беларусь».
	<p>Статья 119. Освобождение от налога на добавленную стоимость товаров при ввозе на территорию Республики Беларусь.</p> <p>Освобождаются от налога на добавленную стоимость при ввозе на территорию Республики Беларусь:</p> <p>1.4. технические средства, которые не могут быть использованы иначе как для профилактики инвалидности и (или) реабилитации инвалидов при наличии заключения Министерства труда и социальной защиты о том, что к указанным техническим средствам относятся следующие ввозимые (ввезенные) товары:</p> <p>1.4.5. специальные бытовые приспособления, используемые инвалидами для одевания одежды, обуви, открывания дверей, пользования ключами и другого, а также для самообслуживания на кухне (для очистки и резки продуктов);</p> <p>1.4.6. специализированные приспособления для оборудования рабочих мест инвалидов;</p> <p>1.4.7. специальное тренажерное и спортивное оборудование для инвалидов;</p> <p>1.4.8. подъемники различного назначения для обслуживания инвалидов;</p> <p>Товары, указанные в подпункте 1.4 пункта 1 настоящей статьи, ввезенные с использованием льгот по налогу на добавленную стоимость, должны использоваться на территории Республики Беларусь в целях профилактики инвалидности и (или) реабилитации инвалидов. При нецелевом использовании этих товаров либо их вывозе за пределы территории Республики Беларусь без использования в указанных целях налог на добавленную стоимость уплачивается (взыскивается) в соответствии с законодательством.</p>
	<p>Статья 115. Объекты налогообложения налогом на добавленную стоимость</p> <p>2. Объектами налогообложения налогом на добавленную стоимость не признаются:</p> <p>2.31. обороты по реализации на территории Республики Беларусь государственными учреждениями социального обслуживания, финансируемыми из бюджета, изделий, изготовленных:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в рамках лечебно-трудовой деятельности и на занятиях в кружках по интересам; • при проведении мероприятий по развитию доступных трудовых навыков инвалидов.
<p>Льготы по налогу на прибыль</p>	<p>Статья 167. Объект налогообложения налогом на прибыль.</p> <p>11. Не являются объектом налогообложения налогом на прибыль:</p> <p>11.4. прибыль государственных учреждений социального обслуживания, финансируемых из бюджета, от реализации изделий, изготовленных в рамках лечебно-трудовой деятельности и на занятиях в кружках по интересам, а также при проведении мероприятий по развитию доступных трудовых навыков инвалидов.</p>



	<p>Статья 181. Льготы по налогу на прибыль. От налогообложения налогом на прибыль освобождаются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. прибыль (в размере не более 10 процентов валовой прибыли, определенной за налоговый период, в котором передается прибыль), переданная зарегистрированным на территории Республики Беларусь организациям для строительства объектов физкультурно-спортивного назначения, бюджетным организациям здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, религиозным организациям, учреждениям социального обслуживания, а также общественным объединениям «Белорусское общество инвалидов», «Белорусское общество глухих», «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», «Республиканская ассоциация инвалидов-колясочников», «Белорусская ассоциация помощи детям-инвалидам и молодым инвалидам», Белорусскому детскому фонду, Белорусскому детскому хоспису, Белорусскому общественному объединению ветеранов, Белорусскому общественному объединению стомированных, Международному благотворительному фонду помощи детям «Шанс», Международному общественному объединению «Понимание», Белорусскому республиканскому общественному объединению инвалидов «Реабилитация», Международной общественной организации «SOS-Детские деревни», Белорусскому Обществу Красного Креста, общественному объединению «Белорусская ассоциация многодетных родителей», Международному общественному объединению «Взаимопонимание», местному благотворительному фонду «Прикосновение к жизни», унитарным предприятиям, собственниками имущества которых являются эти объединения, или использованная на оплату счетов за приобретенные и переданные указанным организациям товары (выполненные работы, оказанные услуги), имущественные права; 2. прибыль от реализации произведенных протезно-ортопедических изделий (в том числе стоматологических протезов), средств реабилитации и обслуживания инвалидов; 3. валовая прибыль организаций уголовно-исполнительной системы и лечебно-трудовых профилакториев; 4. валовая прибыль (кроме прибыли, полученной от торгово-закупочной и посреднической деятельности, а также доходов от сдачи имущества в аренду (передачи в финансовую аренду (лизинг)), иное возмездное пользование) организаций, использующих труд инвалидов, если численность инвалидов в них в среднем за период составляет не менее 30 процентов численности работников в среднем за этот же период. <p>При этом численность работников (инвалидов) организации в среднем за период с начала года по отчетный период включительно определяется в порядке, установленном частью второй подпункта 1.16 пункта 1 статьи 118 настоящего Кодекса.</p>
<p>Льготы по налогу на недвижимость</p>	<p>Статья 228. Льготы по налогу на недвижимость.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Освобождаются от налога на недвижимость у плательщиков-организаций: <ol style="list-style-type: none"> 1.4. капитальные строения (здания, сооружения), их части санаторно-курортных и оздоровительных организаций, иных организаций в части капитальных строений (зданий, сооружений), их частей, используемых (предназначенных для использования) обособленными подразделениями этих организаций для осуществления санаторно-курортного лечения и оздоровления населения, по перечню таких организаций, их обособленных подразделений, утверждаемому Советом Министров Республики Беларусь, а также капитальные строения (здания, сооружения), их части организаций культуры. В целях применения освобождения от налогообложения Министерство культуры по мере обращения выдает организациям заключения об отнесении их в календарном году к организациям культуры; 1.5. капитальные строения (здания, сооружения), их части организаций общественного объединения «Белорусское общество инвалидов», общественного объединения «Белорусское общество глухих» и общественного объединения «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», а также обособленных подразделений этих организаций при условии, если численность инвалидов в указанных организациях или их обособленных подразделениях составляет не менее 30 процентов от списочной численности работников в среднем за период. <p>Для целей настоящего подпункта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • численность работников (инвалидов) организации определяется в среднем за предыдущий налоговый период путем суммирования средней численности работников (инвалидов) за все месяцы предыдущего налогового периода и деления полученной суммы на число месяцев, за которые определена средняя численность работников (инвалидов);



	<ul style="list-style-type: none"> • средняя численность работников (инвалидов) за каждый месяц определяется как исчисленная в порядке, установленном Национальным статистическим комитетом, списочная численность работников в среднем за месяц (за исключением работников, находящихся в отпусках по беременности и родам, в связи с усыновлением (удочерением) ребенка в возрасте до трех месяцев либо назначением их опекунами, уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, в связи с усыновлением (удочерением) детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, постоянно проживающих на территории Республики Беларусь, в возрасте от трех до шестнадцати лет), средняя численность работающих по совместительству с местом основной работы у других нанимателей, средняя численность лиц, выполнявших работу по гражданско-правовым договорам (в том числе заключенным с юридическими лицами, если предметом договора является оказание услуги по предоставлению, найму работников); • расчет численности работников производится в целом по организации, включая ее филиалы, представительства и иные обособленные подразделения. <p>Статья 230. Ставки налога на недвижимость.</p> <p>2. Областные Советы депутатов или по их поручению местные Советы депутатов базового территориального уровня и Минский городской Совет депутатов (далее в настоящей главе — местные Советы депутатов) имеют право увеличивать (уменьшать) ставки налога на недвижимость отдельным категориям плательщиков:</p> <p>на 2019 год — не более чем в два с половиной раза;</p> <p>на 2020 год и последующие годы — не более чем в два раза.</p> <p>3. Решения местных Советов депутатов об увеличении ставок налога на недвижимость, принятые в соответствии с пунктом 2 настоящей статьи, не распространяются на:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организации, которым решением Президента Республики Беларусь изменен установленный законодательством срок уплаты налогов, сборов (пошлин) и пеней; • газоснабжающие и энергоснабжающие организации, оказывающие услуги населению по газо- и электроснабжению; • унитарные предприятия общественных объединений инвалидов и учреждения общественных объединений инвалидов; • организации, признанные в соответствии с законодательством несостоятельными или банкротами, а также находящиеся в процессе ликвидации; • капитальные строения (здания, сооружения), их части, в отношении которых применяются ставки, установленные пунктом 5 настоящей статьи; • жилые помещения в многоквартирных или блокированных жилых домах, являющиеся объектами налогообложения налогом на недвижимость для плательщиков — физических лиц.
<p>Льготы по земельному налогу</p>	<p>Статья 239. Льготы по земельному налогу.</p> <p>1. Освобождаются от земельного налога у плательщиков-организаций:</p> <p>1.18. земельные участки общественных объединений инвалидов, их унитарных предприятий и учреждений, занятые принадлежащими им объектами здравоохранения, туризма, физической культуры и спорта, социального обслуживания, образования, культуры.</p> <p>Статья 241. Ставки земельного налога.</p> <p>11. Решения местных Советов депутатов об увеличении ставок земельного налога, принятые в соответствии с пунктом 10 настоящей статьи, не распространяются на:</p> <p>организации, которым решением Президента Республики Беларусь изменен установленный законодательством срок уплаты налогов, сборов (пошлин) и пеней;</p> <p>газоснабжающие и энергоснабжающие организации, оказывающие услуги населению по газо- и электроснабжению;</p> <p>унитарные предприятия общественных объединений инвалидов и учреждения общественных объединений инвалидов;</p> <p>организации, признанные в соответствии с законодательством несостоятельными или банкротами, а также находящиеся в процессе ликвидации;</p> <p>земельные участки (части земельных участков), на которых расположены капитальные строения (здания, сооружения), их части, в отношении которых применяются коэффициенты, установленные в пункте 12 настоящей статьи.</p>



<p>Льготы по подоходному налогу</p>	<p>Статья 208. Доходы, освобождаемые от подоходного налога с физических лиц. Освобождаются от подоходного налога с физических лиц следующие доходы:</p> <p>1. пособия по государственному социальному страхованию и государственному социальному обеспечению и надбавки к ним, кроме пособий по временной нетрудоспособности (в том числе пособий по уходу за больным ребенком), оплата ежемесячно представляемого одного дополнительного свободного от работы дня матери (мачехе) или отцу (отчиму), опекуну (попечителю), воспитывающей (воспитывающему) ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет, пособия по безработице, субсидии для компенсации расходов безработных в связи с организацией предпринимательской деятельности, выплачиваемые из средств бюджета государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь, пособия, выплачиваемые из средств республиканского и местных бюджетов, единовременная выплата на приобретение детских вещей первой необходимости, выплачиваемая из средств местных бюджетов;</p> <p>4. все виды предусмотренных законодательными актами, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь денежных компенсаций (за исключением компенсации за неиспользованный трудовой отпуск), в том числе связанных:</p> <ul style="list-style-type: none"> с бесплатным предоставлением жилых помещений и жилищно-коммунальных услуг, топлива или соответствующего денежного возмещения; с оплатой стоимости и (или) выдачей полагающегося натурального довольствия, а также с выплатой денежных средств взамен этого довольствия; с получением выходных пособий в связи с прекращением трудовых договоров. Такие пособия освобождаются от подоходного налога с физических лиц, если они выплачиваются в случаях, для которых законодательными актами установлены минимальные гарантированные размеры таких выплат, и в суммах, не превышающих эти установленные минимальные гарантированные размеры. Полученные плательщиками в связи с их выходом на пенсию выходные пособия, выплачиваемые в порядке и на условиях, предусмотренных коллективным договором, соглашением, освобождаются от подоходного налога с физических лиц в размере, не превышающем девяти среднемесячных заработных плат плательщика; с гибелью, установлением инвалидности, связанной с исполнением служебных обязанностей или наступившей в результате ранения, контузии, увечья военнослужащих или государственных гражданских служащих при исполнении ими своих служебных обязанностей; <p>30. безвозмездная (спонсорская) помощь, материальная или иная помощь, а также поступившие на благотворительный счет, открытый в банке, пожертвования, полученные: плательщиками, нуждающимися в получении медицинской помощи, в том числе проведении операций, или на оказание медицинской помощи их детям-инвалидам либо детям до восемнадцати лет, при наличии соответствующего подтверждения, выдаваемого в порядке, установленном Министерством здравоохранения; плательщиками в связи с чрезвычайными ситуациями природного и (или) техногенного характера при наличии документов, подтверждающих факт их свершения.</p>
--	--

Источник: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071> — Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь



ПРАКТИЧЕСКИЕ КЕЙСЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Рассмотрим реальные примеры старта продаж на маркетплейсе OZON социальных предпринимателей, принимавших участие в инициативе:

Участники	Производство по обжарке кофе (ТМ «DOBRA KAVA»), ООО	Медовое производство (ТМ «Медовая планета»), КФХ	Производитель сельскохозяйственной продукции, КФХ	Самозанятая, осуществляющая ремесленную деятельность
Общая характеристика бизнеса и продукта для продажи на маркетплейсе	Обжарка зеленого кофе в зернах (первая инклюзивная команда в Беларуси, осуществляющая данный вид бизнеса)	Полный цикл производства медовой продукции (мед натуральный и медовый десерт (крем-мед)) на базе собственной пасеки	Выращивание сельскохозяйственной продукции (овощи, фрукты, зелень, ягоды); изготовление крафтового сыра	Изготовление игрушек ручной работы способами вязание и шитье, изготовление аксессуаров
На что пришлось обратить особое внимание перед выходом на маркетплейс OZON?	Кофе и мед являются товарами, которые попадают в перечень регулируемых потребительских товаров в рамках постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713. Ввиду этого был проведен предварительный расчет цены согласно данному постановлению. Необходимо было увеличить степень информированности по специфике заключения договора с российским юридическим лицом и его регистрации в Национальном Банке Республики Беларусь, особенностям валютного регулирования. Определена схема работы со складом (FBO/FBS).		—	—

<p>Какие работы на маркетплейсе были проведены?</p>	<p>Проработано название и описание магазина, товара.</p> <p>Собраны ключевые слова</p> <p>Произведен расчет экономической модели работы на торговой площадке. Рассчитаны цены, в том числе с учетом постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713.</p> <p>Созданы текстовые наполнения для карточки товара.</p> <p>Товар размещен на портале.</p> <p>Выбрана схема работы (<i>FBO/FBS</i>).</p>	<p>Проработано название и описание магазина, товара.</p> <p>Собраны ключевые слова.</p> <p>Произведен расчет экономической модели работы на торговой площадке. Рассчитаны цены, в том числе с учетом постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19 октября 2022 г. № 713.</p> <p>Созданы текстовые наполнения для карточки товара.</p> <p>Товар размещен на портале.</p> <p>Выбрана схема работы со складом: так как <i>FBS</i> для регионов недоступен, было принято сделать первую отгрузку (в качестве эксперимента) на минский склад <i>FBO</i>. Перед этим проработана схема работы по фулфилменту (выяснилось, что для меда это экономически невыгодно).</p> <p>В процессе формирования отгрузки на минский склад выявили ситуацию, что минский склад медовые продукты не принимает (информация о принимаемых товарах складом доступна только при создании самой отгрузки). Далее были проработаны и представлены другие склады, ближайшие географически: Москва (Коледино) и Шушеры (Санкт-Петербург). Стоимость доставки на данные склады на момент работы составила 2000 российских рублей за евро паллет. Данный вариант не устроил КФХ из целей экономики, а также вопроса транспортировки ветеринарных грузов (товар, подлежащий ветеринарному контролю). Был также предложен вариант отгрузки через <i>FBS</i> на минский склад (5–10 банок для тестирования возможных рисков и документирования операций). Для реализации был создан виртуальный склад <i>FBS</i> для отгрузки.</p>		
--	--	--	--	--



<p>Был ли опыт выхода на OZON? Если нет, то почему?</p>	<p>Да. Товар размещен и подготовлен к продажам.</p> <p>На момент подготовки дорожной карты была осуществлена 1 отгрузка товаров до конечного покупателя.</p>	<p>Нет. С учетом произведенных расчетов потенциальной прибыли, а также расхождения ожиданий предпринимателя от работы на торговой площадке и реальности было принято личное решение участника далее не продолжать работу на OZON.</p> <p>К дополнительным сложностям, которые возникли в процессе работы и в том числе повлияли на принятое решение следует отнести:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие полного стандартизированного перечня документов на продукцию. Например, для продажи меда потребовался российский ветпаспорт на мед. Такое условие требует модернизации производства и не дает участнику возможности стартовать продажи на торговой площадке. Вместе с тем площадка никак не помогает в решении этого вопроса и вся ответственность лежит на самом продавце; 2. Наличие различных требований к отгрузке для разных групп товаров. Не всегда можно получить информацию из открытых источников. Службы поддержки порталов не предоставляют развернутую необходимую информацию. Например, для старта продаж меда были сделаны многократные обращения в службу поддержки. Был получен положительный ответ на решение о продаже меда на площадке. Однако на практике выяснилось, что минский склад не может принять данную продукцию на отгрузку, так как необходимо пройти регистрацию в специальной автоматизированной информационной системе «Меркурий», которая предназначена для электронной сертификации и обеспечения прослеживаемости поднадзорных государственному ветеринарному надзору грузов при их производстве, обороте и перемещении по территории Российской Федерации в целях создания единой информационной среды для ветеринарии, повышения биологической и пищевой безопасности. Работа по регистрации в системе «Меркурий» требует дополнительных затрат (временных и финансовых). Это стало еще одной причиной, по которой выход на маркетплейс OZON был приостановлен. <p>Было принято решение рассмотреть варианты продаж физическим лицам через белорусскую торговую площадку Deal.by. и/или продолжить оптовые продажи по коммерческим предложениям для юридических лиц.</p>	<p>Объем и перечень требуемых документов на продажу сельскохозяйственной продукции ограничил возможность воспользоваться маркетплейсом OZON в качестве дополнительного канала продаж на момент реализации инициативы.</p> <p>Было принято решение начать продажу позже, в т.ч. на белорусских торговых площадках Deal.by и KUFAR.</p>	<p>Для старта продаж на OZON необходимо быть зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя или работать как юридическое лицо.</p> <p>Посчитав потенциальную прибыль и затраты, в том числе налоговую нагрузку, было принято решение не менять статус на данном этапе на ИП/ЮЛ и не начинать продажи на данном маркетплейсе.</p> <p>Вместе с тем, была разработана стратегия по продажам товаров в качестве самозанятой (ремесленник) на белорусской торговой площадке Deal.by.</p>
--	--	--	---	--



<p>Какие общие сложности возникли в процессе подготовки выхода на маркетплейс OZON?</p>	<p>На момент подготовки дорожной карты в Беларуси действовал всего один сортировочный центр (СЦ). Нужно назначать время и дату привоза. Отсутствуют ПВЗ в регионах, где можно было бы быстро сдать товар, что увеличивает сроки доставки товара и удорожает логистику.</p> <p>Различия в трактовках и оформлении документов, в частности, ТН и ТТН. OZON является российским юридическим лицом и в зависимости от того, какую схему работы выбирает предприниматель (FBO или FBS), необходимо готовить разные выписки. Для отгрузки поставки на склад в Беларуси необходимы товарно-транспортная накладная (ТТН-1), если вы пользуетесь услугами перевозчика или товарная накладная (ТН-2), если везёте поставку самостоятельно. Оформление ТТН осуществляется на основании Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2016 г. № 58 «Об установлении форм товарно-транспортной накладной и товарной накладной и утверждении Инструкции о порядке заполнения товарно-транспортной накладной и товарной накладной, внесении дополнений и изменения в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 22 апреля 2011 г. № 23».</p> <p>Для отгрузки на склад в России необходимо оформлять товарную накладную (ТН-2) без НДС в российских рублях и международную накладную (СМР). У предпринимателей из Беларуси разные системы налогообложения и разные подходы. В этом случае каждый бухгалтер принимает решение самостоятельно, после консультаций с инспекцией по налогам и сборам.</p> <p>Непонимание участниками принципов и алгоритмов работы торговых площадок. Предприниматели имеют опыт оптовых и розничных продаж (товар — деньги). Работа же на торговой площадке отличается от привычной торговли, в частности: до момента получения денег может пройти значительное время; существуют различия по форме оплаты; условия работы зависят в т.ч. от страны реализации товаров; происходит постоянное обновление правил и условий сотрудничества. Кроме этого, условия работы на площадках OZON и Wildberries отличаются.</p>	<p>—</p>	<p>—</p>
--	---	----------	----------

На основании представленного практического опыта можно выделить следующие общие аспекты и рекомендации, которые помогут обеспечить успешный старт социальных предпринимателей на OZON, учитывая сложности работы и особенности платформы:

- тщательно анализируйте востребованность продуктов, имеющуюся конкуренцию, особенности торговли товарами на маркетплейсе в конкретной нише. Для исследования используйте как открытую информацию, так и общение с действующими продавцами (например, в официальном телеграм-канале для продавцов Ozon в Беларуси, Казахстане, Кыргызстане и других странах СНГ. В чате размещаются новости, статьи и полезные материалы маркетплейса: <https://t.me/ozonbelseller> или неофициальном чате <https://t.me/ProdaemOZON>), обращение в службу поддержки;
- обеспечьте гибкую и быструю логистику, учитывая требования OZON по складированию и доставке товаров;
- разработайте конкурентоспособную ценовую стратегию, учитывая комиссионные OZON и предоставляя привлекательные скидки;
- оптимизируйте коммуникацию с OZON, поддерживайте прозрачные и профессиональные отношения для решения возможных проблем;
- разработайте эффективный маркетинговый план, используя рекламные инструменты и участвуя в акциях OZON для привлечения внимания к вашему бренду;
- будьте готовы к изменениям и адаптируйтесь к требованиям платформы, сохраняя гибкость в стратегии.

