



«Организация продаж на площадке amazon.com»

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

Информация и данные, содержащиеся в этой презентации, являются строго конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия руководителя проекта.

Резюме проекта

Краткое описание (идея) проекта: Организация торговли широким ассортиментом товаров на электронной площадке **Amazon.com**.

Цель проекта:

1. Создание на площадке Amazon.com. продающего аккаунта в количестве 2 единиц для осуществления реализации товаров по схеме Online Arbitrage. Финансирование проекта предполагается провести на 100% из привлекаемых инвестиций.

Руководитель проекта – Олжас Жумабаев.

Схемы работы на площадке Amazon:

1. Online Arbitrage - процесс покупки товаров в онлайн-магазинах и ритейлах, с последующей перепродажей на Amazon по более высокой цене. Данная схема подразумевает торговлю товаром, который уже продаётся на маркетплейсе, путем присоединения к существующему листингу (карточке товара). То есть существует несколько продавцов данного товара на Amazon, между которыми по определенному алгоритму распределяется общее количество продаж.

Методы работы по схеме Online Arbitrage:

- **США-Amazon** – товар покупается на территории США и завозится на склады Amazon для последующей перепродажи по более высокой цене. Преимуществами являются: наименьшие затраты времени от закупки товаров до момента начала продаж на Amazon, надежность поставщиков в США, гарантия качества товаров, возможность закупать небольшие партии от 10 шт.;

- **Китай-Amazon** – товар доставляется из Китая и завозится на склады Amazon для последующей перепродажи по более высокой цене. Преимущества: более низкая стоимость товара. Недостатки: высокие риски получения несоответствующего товара по качеству и ассортименту, длительность доставки товара, более крупный размер MOQ.



2. Private Label - создание собственной торговой марки и последующая продажа брендированных товаров на Amazon.

Преимущества бизнеса по схеме Private Label:

- абсолютно легитимный бизнес;
- неограниченный высокий уровень дохода;
- возможность продать готовый бизнес;
- единоличное владение брендом и листингом товара;
- возможность в дальнейшем производить и продавать под своим «раскрученным» брендом другие виды товаров.

Данная схема бизнеса подразумевает большие инвестиции из-за необходимости закупки больших партий товара, а также расходов на рекламу листинга. В этом случае продавец является владельцем листинга и бренда и право продажи данного бренда принадлежит только ему.



1. Основные этапы и сроки реализации проекта

Таблица 1.1 – Этапы проекта

п/п	Наименование этапа	Планируемые результаты этапа	Срок реализации этапа
1	Приобретение ноутбуков, 1 компл. Покупка и установка веб-расширений в браузере	Обеспечение рабочего места необходимым оборудованием	май 2023г
2	Приобретение продающих аккаунтов на Amazon.com, в количестве 2 единиц (доступ через удаленный рабочий стол VDS)	Получение доступа к продажам на Amazon.com по схеме США-Amazon и Китай-Amazon	май 2023г.
3	Закуп товаров для продажи по схеме США-Amazon	Запуск продаж на площадке Amazon.com по схеме Online Arbitrage	май 2023г.
4	Закуп товаров для продажи по схеме Китай-Amazon	Запуск продаж на площадке Amazon.com по схеме Online Arbitrage	май-июнь 2023г.

Планируемые результаты проекта на 2023 год:

1. Создано 2 аккаунта на площадке Amazon, работающих по схеме Online Arbitrage. Количество ASIN – 30-40 единиц.
2. Получено разрешение для торговли прибыльными брендами на Amazon.
3. Налажены связи и логистика с поставщиками из Китая и других стран.

2. ОПИСАНИЕ ИСХОДНОГО СОСТОЯНИЯ

2.1 Характеристика возможности реализации проекта

Для успешной реализации Проекта исполнители обладают широкими компетенциями и экспертизой, прошли обучение и стажировку по курсам торговли на Amazon у действующих международных успешных тренеров. Исполнители имеют постоянный доступ к методическим материалам, различным сообществам Amazon-предпринимателей, систематически проходят повышение квалификации.

Исполнители являются действующими продавцами на площадке Amazon.



Руководитель проекта и исполнитель – Олжас Жумабаев.

45 лет, место жительства/прописка – г. Алматы.

В 2021 году прошел **обучение торговле на Амазон** в **[Level Consulting Group](#)**

В 2022 году прошел обучение на эксперта по поискам сделок (скаута) в компании **[Praktitki.pro](#)**.

В 2022 году прошел **обучение торговле на Amazon** в компании **[Praktitki.pro](#)**.

С 2022 года являюсь куратором и преподавателем Академии Amazon в г. Алматы (Казахстан), созданной Николаем Шапкиным (Miami, USA).

Сайт: **www.amzopen.pro/kz**

2.2 Рынок сбыта

Amazon.com - ведущий розничный интернет-магазин в США. Ниже приведены некоторые статистические факты, указывающие на стабильный активный рост продаж на Amazon.

- ◆ чистый объем продаж на Amazon в 2020 году составил около 386 миллиардов долларов США. В 2020 году выручка компании увеличилась на 37,6 процента по сравнению с 2019г.
- ◆ объемы продаж на Amazon в 2021 году 469 миллиардов долларов США.
- ◆ объемы продаж на Amazon в 2022 году 514 миллиардов долларов США.
- ◆ в 2021 году по схеме Private Label на Amazon продано более 4 млрд. единиц различного товара.
- ◆ в среднем за 1 минуту на маркетплейсе продается более 4 000 товаров
- ◆ общее количество покупателей на Amazon превышает 300 млн. человек, в том числе, в США с подпиской на Amazon Prime на 2021 год составляет 74,4 млн. человек. Ожидается, что к 2022 году число подписчиков Prime достигнет 76,6 млн.
- ◆ доля респондентов, использующих Amazon для заказа товаров в Интернете, составила почти 36 процентов в 2021 году.
- ◆ в третьем квартале 2021 года 56% товара с Amazon было продано независимыми продавцами (то есть не компанией Amazon, а обычными продавцами, в том числе по схемам Online Arbitrage и Private Label).
- ◆ при численности сотрудников в 798 000 человек в 2019 году, уже в 2020 году в Amazon работало 1 298 000 сотрудников. В сентябре 2021 года штат составил 1 340 000 человек, а в ноябре уже 1 465 000 сотрудников.

3. БЮДЖЕТ ПРОЕКТА

Таблица 3.1 – Перечень закупаемого оборудования по проекту.

\$ доллары США

№	Наименование оборудования	Стоимость, \$ долларов США	Количество , компл.	Дата поставки
Закупаемое оборудование				
1	Ноутбук (б/у) с установленным ПО	800	1	Май 2023
Итого:		800		

Таблица 3.2 – Перечень закупаемых аккаунтов на Amazon.com.

\$ доллары США

№	Наименование	Стоимость, \$ долларов США	Количество	Дата
Затраты				
1	Аккаунт для Online Arbitrage*	1000	2	Табл 1.1
Итого:		2 000		

*Необходимость покупки именно европейских аккаунтов определяется высокой степенью лояльности политики Amazon к региону «Европа» в отличие от стран Третьего мира, в частности СНГ. Аккаунты, зарегистрированные на территории СНГ, Китая и Украины часто «банят», а также значительно ограничивают в правах продажи брендовых товаров. Перепродажа товаров под брендами (не Private Label), подобных Disney, Nike, Lego и др. приносит наибольшую прибыль.

Таблица 3.3 – Первоначальные затраты на **1 аккаунт** для торговли по **Online Arbitrage** по схеме **США- Amazon**

\$ доллары США

№	Наименование	Стоимость, \$ дол./партия	Кол-во юнитов на 1 аккаунт	Сумма
Затраты. Очередь I.				
1	Закуп товара, обработка преццентром, доставка на склад Amazon	400	20	8 000
2	Абонентская плата VDS	5		ежемесячно
3	Абонентская плата за аккаунт	40		ежемесячно
Итого:				8 045*

* Сумма затрат на приобретение товара – величина переменная и зависит от типа/категории товара и его количества.

Таблица 3.4 – Первоначальные затраты на **1 аккаунт** для торговли по **Online Arbitrage** по схеме **Китай - Amazon**

\$ доллары США

№	Наименование	Стоимость, \$ дол./партия	Кол-во юнитов на 1 аккаунт	Сумма, \$ долларов США
Затраты				
1	Закуп опытного образца, доставка из Китая или услуги аудитора в Китае	200	5	1 000
2	Закуп первой партии товара, доставка из Китая на склад Amazon	2 000	5	10 000*
3	Абонентская плата VDS	5		ежемесячно
4	Абонентская плата за аккаунт	40		ежемесячно

* Сумма затрат на приобретение товара – величина переменная и зависит от типа/категории товара и его количества.

Таблица 3.5 – Затраты на аналитические приложения для Google Chrome

\$ доллары США

№	Наименование	Ежемесячный платеж, \$ долларов США
1	Аналитические приложения для Google Chrome	15
Итого:		15

Использование соответствующих аналитических приложений позволяет с высочайшей степенью вероятности определить успешность продаж того или иного товара.

Таблица 3.6 Обеспеченность персоналом

\$ доллары США

№	Категория работников	Размер оплаты в месяц, \$ доллары США	Численность, чел.
1.	Менеджер по поиску товара	800	1
	Итого:	800	1

Таблица 3.7 Бюджет инвестиций

\$ доллары США

Наименование мероприятия	\$ доллары США			
	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4
Ноутбук (б/у) с установленным ПО	800			
Аккаунт для Online Arbitrage США-Амазон	1 000			
Аккаунт для Online Arbitrage Китай-Амазон	1 000			
Закуп товаров для продажи по схеме США-Amazon	4 000	4 000	Из оборотных средств	
Закуп товаров для продажи по схеме Китай - Amazon	1 000	2 000		
Менеджер по поиску товара	800	800	800	800
Абонентская плата за аккаунт	80	80	Из оборотных средств	
Абонентская плата VDS	10	10	10	10
Аналитические приложения для Google Chrome	15	15	15	15
Итого \$	8 705	6 905	825	825

4. ПЛАН ПРОДАЖ И СТРАТЕГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

4.1 Способы оплаты товара и вывода средств

Оплата за товар поставщикам и получение средств за проданный товар производится посредством сервисов PayPal, Wise, Payoneer.

4.2 Прогнозный объем продаж по стратегии Online Arbitrage

Плановые показатели ROI:

США-Амазон – 40 – 100%

Китай-Амазон 60 – 200%

Период	Кол-во ASIN	Затраты на закуп товара, \$	Чистая прибыль, \$
1 месяц	6-8	5 000	3 000
2 месяц	6-8	6 000	3 600
3 месяц	20	12 000	7 000
4 месяц	30	18 000	10 000
5 месяц	40	25 000	15 000
6 месяц	45	27 000	17 000

Выплата средств от проданных товаров с площадки Amazon производится через 21 день от момента продажи товара. Как правило, Amazon производит выплаты 2 раза в месяц.

5. Анализ рисков

№	Существующие риски	Предупреждающие мероприятия	Меры при осуществившихся рисках
1	Поставка некачественного товара	Закупка и обработка товара перед поставкой на склады Amazon осуществляется препцентрами США.	Будет производится возврат некачественного товара в адрес поставщика.
2	Блокировка аккаунта	Соблюдение всех правил торговли на Amazon.	Устранение всех замечаний. Связь с support и с платными сервисами по разблокировке аккаунтов
3	Снижение цены на листинге	Необходимо работать только с листингами, на которых имеется стабильная история цены минимум за 90 дней.	Занимать выжидательную позицию. Проводить анализ причин снижения цены. Установить связь с продавцами на листинге.
4	Товар «застрянет» не проданным, будут плохие продажи	Перед закупом каждого товара проводится тщательный экспертный анализ предыдущих продаж товара за последние 90-365 дней по более чем 20 критериям, с помощью аналитических веб-приложений. Товар для продажи закупается в количестве месячного объема продаж, что исключает риск создания неликвидных остатков на аккаунте.	При незначительных остатках товара, пробовать снизить цену продажи

Термины и определения

Брендинг – процесс уникализации товара, путем нанесения логотипа и иных торговых знаков.

Выкуп товара – процесс выкупа товара сторонней компанией (чаще всего преп. центром), для того чтобы не предоставлять данные о регистрации компании если она отсутствует.

Листинг (от англ. listing – список) – это страница (карточка) товара на торговой площадке Amazon.

Оффер (от англ. Offer – Предложение) – торговое предложение.

Преп.центр (от англ. preparation – подготовка) – центр приема и подготовки товара: переклейка штрих-кодов, хранение, переупаковка, комбинирование.

Прикрепление к листингу – процесс добавления аккаунта продавца в список продавцов листинга, для дальнейшего осуществления продаж товара.

Продвижение листинга – процесс вывода листинга на первые страницы поисковой выдачи Amazon.

Рейтинг продукта (от англ. rating) – оценка продукта на основе пользовательских отзывов. Выражается средним количеством поставленных звезд оценки покупателем от 1 до 5.

Юнит (англ. unit) – единица измерения, единица товара.

ASIN (Amazon Standart Identification Number) – уникальный идентификатор товара Amazon.

FBA (Fullfillment by Amazon), (система FBA) – система торговли на Amazon по которой Amazon отвечает за весь сервис продавца: отправки, складирование, доставка, возвраты, и берет за это определенную денежную комиссию под названием – FBA Fee, которая рассчитывается индивидуально в зависимости от веса и стоимости товара.

Кеера – внешнее расширения для Google Chrome, показывающее историю BSR, цены и продавцов листинга на Amazon.

Payoneer — платежная система, предоставляющая финансовые услуги и денежные онлайн-переводы. Payoneer является зарегистрированным провайдером MasterCard (Member Service Provider) по всему миру. Штаб-квартира компании находится в Нью-Йорке.

PayPal — крупнейшая электронная платежная система. Позволяет клиентам оплачивать счета и покупки, отправлять и принимать денежные переводы.

PPC Ads (англ. PPC (pay per click), Ads – реклама, реклама с оплатой за клик) – реклама с оплатой за клик.

Review (англ. обзор) – отзыв на товар на Amazon с оценкой по 5-бальной шкале, выраженной символами звезд.

Благодарю за внимание!