



Використання маркетплейсів у експортній діяльності підприємства

PRIVATBANK
Business Platform



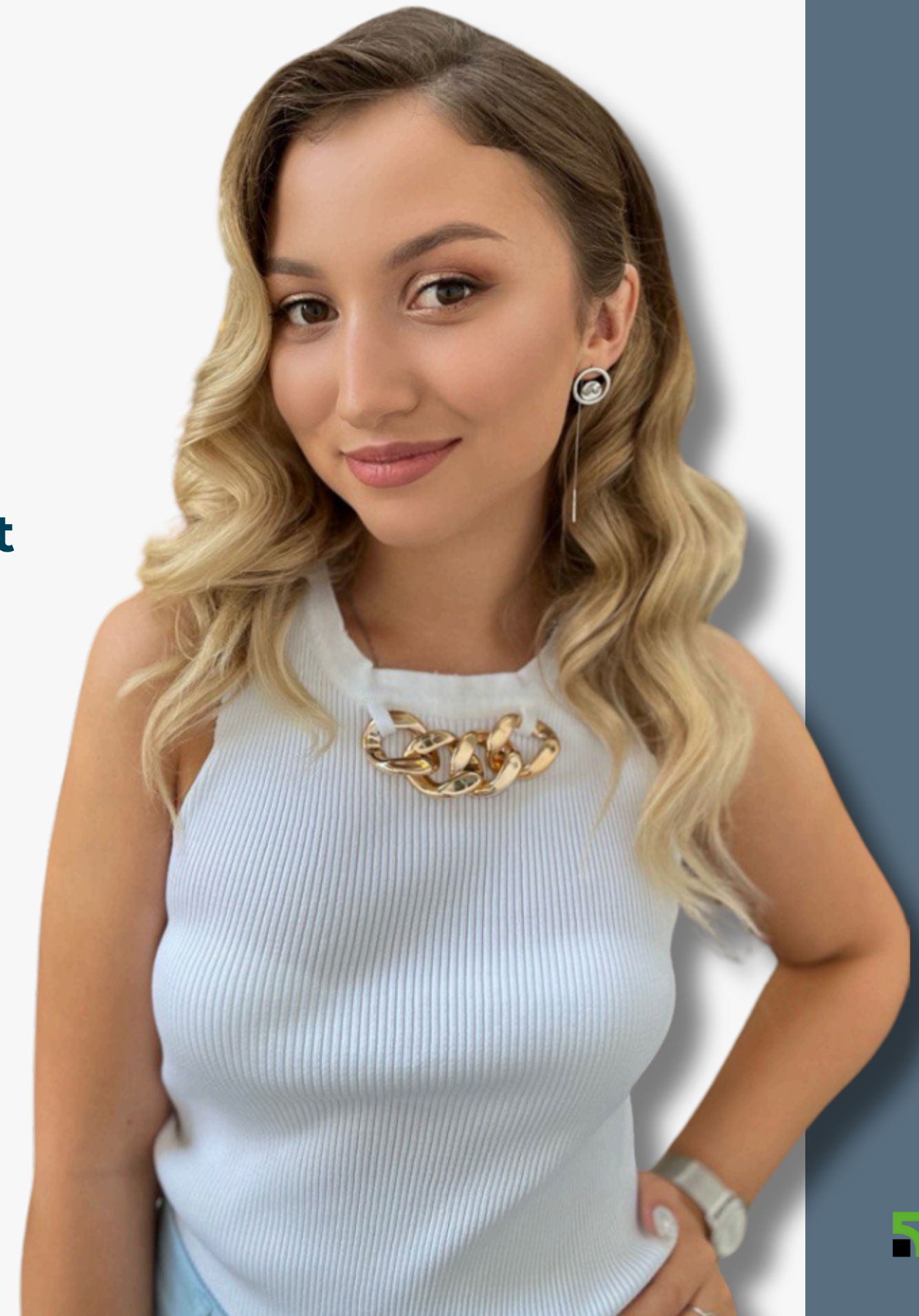
Про спікера

4 роки захоплююсь маркетинговими стратегіями та їх можливостями для розвитку бізнесу

Head of E-commerce 2 американських брендів у нішах Automotive, Marine та Sport and Outdoors (North America)

Розвиваю продуктові лінійки на 2 найбільших маркетингових платформах США

Ключова спеціалізація: аналіз ринку, пошук УТП, виведення нових продуктів на ринок, поточні маркетингові активності



Сьогодні розглянемо

- 1 Місце маркетплейсів у світовій електронній комерції
- 2 Переваги та недоліки міжнародних маркетлейсів для українського бізнесу
- 3 Загальний огляд найбільших міжнародних маркетплейсів
- 4 Можливі бар'єри на шляху до міжнародних маркетплейсів
- 5 Основні кроки запуску бізнесу на маркетплейсах

Після лекції

Визначите вектор розвитку вашого бізнесу на міжнародних маркетплейсах (не йти туди - теж рішення)

Зрозумієте кроки для успішного старту

Дізнаєтесь приблизні бюджети необхідні для виходу на міжнародні маркетплейси

\$ 3.48 трл

отримано з продажу товарів
на топ - 100 міжнародних
маркетплейсах у 2023 році

Джерело: digitalcommerce360.com

Старт пошуку необхідного товару у США у 2023

40.4% - Маркетплейси

29.7% - Пошукові системи

18.2% - Веб-сайти

11.7% - Інше

Джерело: [emarketer.com](https://www.emarketer.com)

Переваги міжнародних маркетлейсів для українського бізнесу



Все необхідне для ефективного ведення та контролю бізнесу в 1 місці



Персоналізація та доступність



Широка аудиторія з високим рівнем довіри



Швидший, дешевший та менш ризикований старт

Недоліки міжнародних маркетплейсів для українського бізнесу



Досить високі комісії маркетплейсів, що значно знижують маржу



Складна логістика



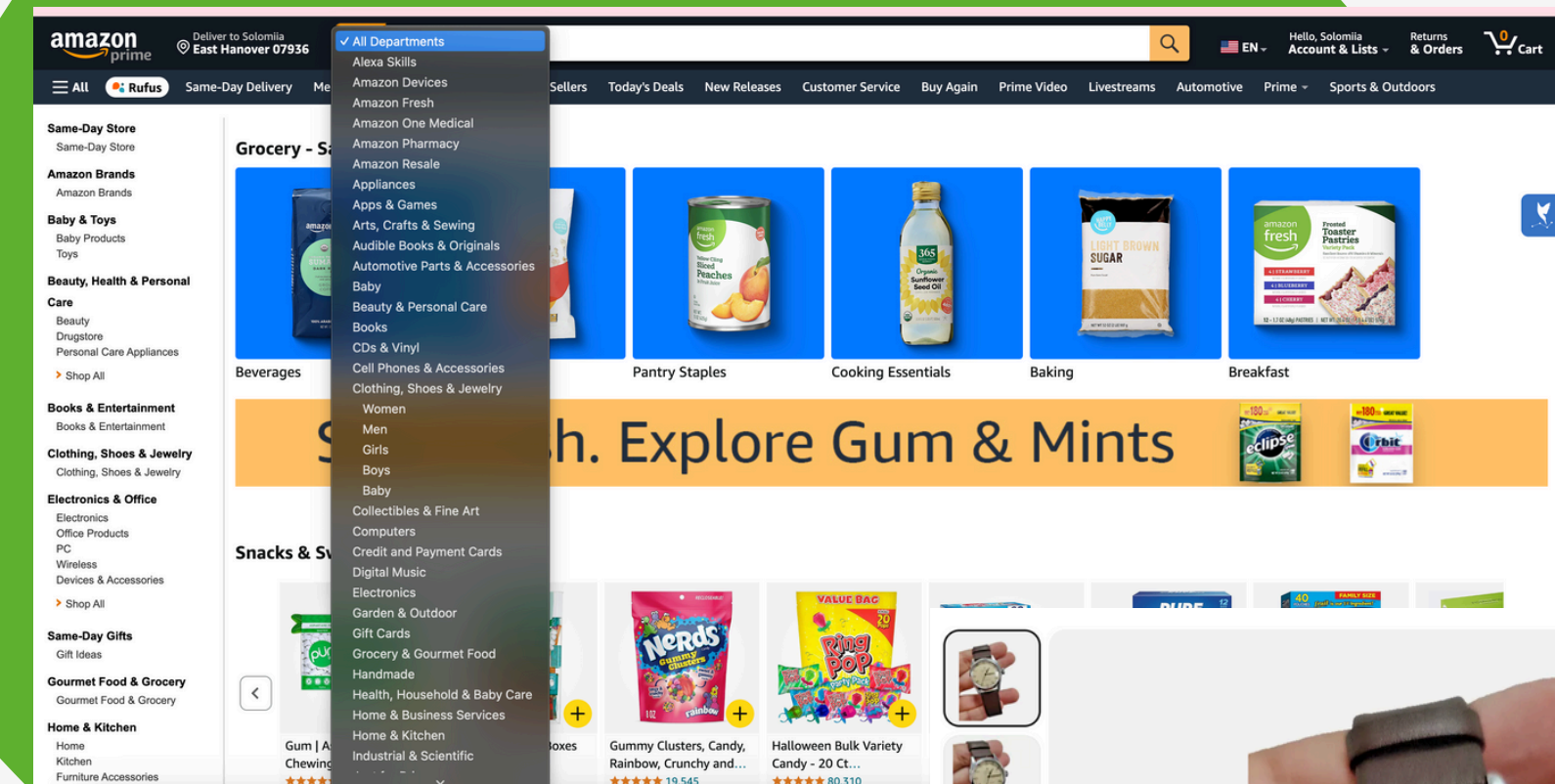
Вищий рівень конкуренції, часто дуже агресивної



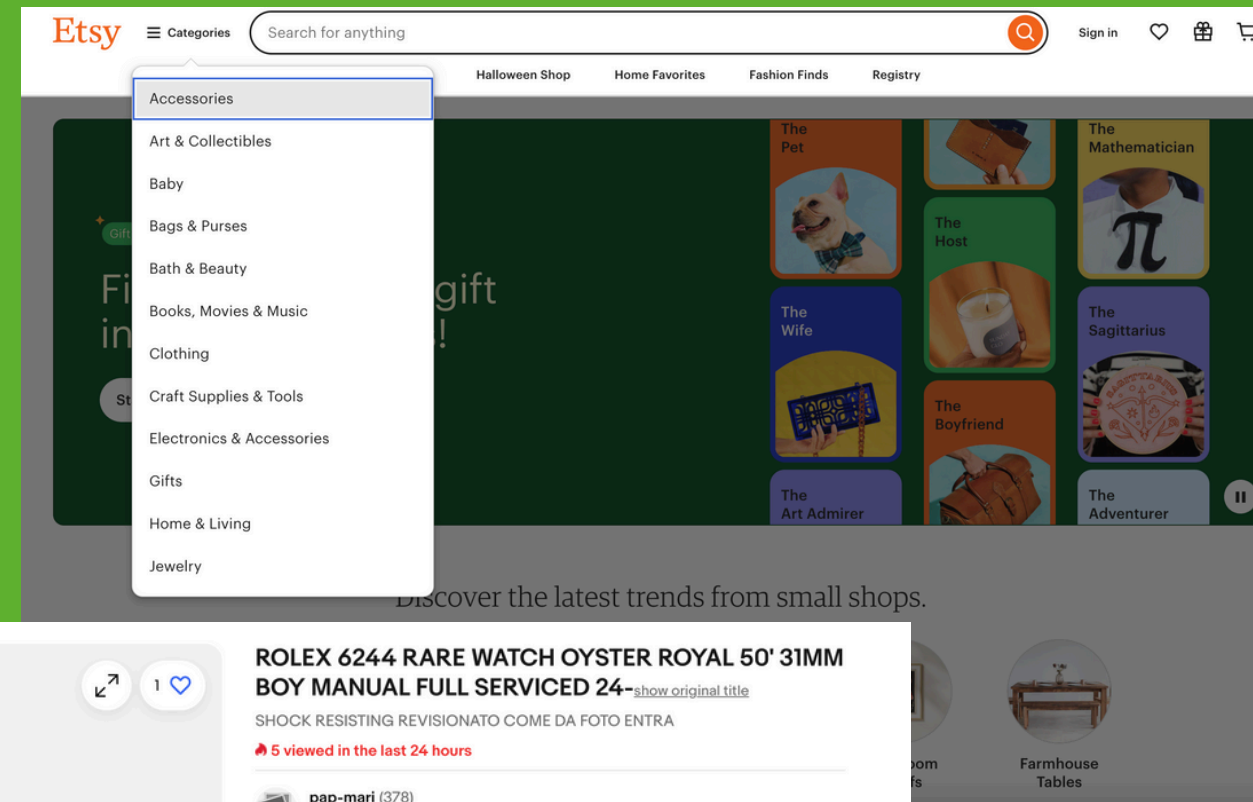
Жорсткі правила маркетплейсів та додаткова сертифікація для певних товарів

Типи маркетпейсів

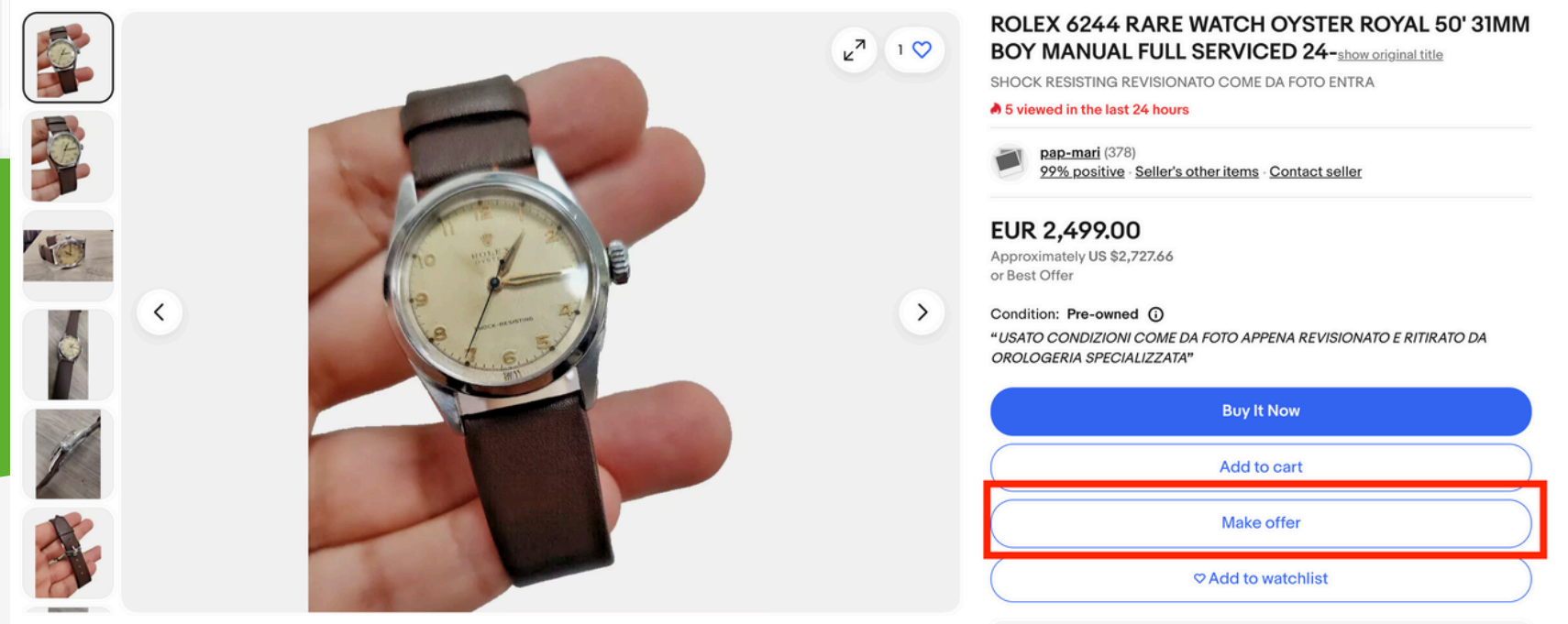
Горизонтальні



Вертикальні



Аукціонні





**Який маркетингплейс
варто обрати для мого
бізнесу?**

Фактори, на які варто зважати при виборі



Ціль виходу на
маркетплейс



Продукти, які
плануєте
виводити


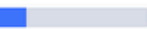











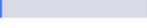

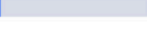



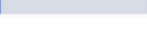


Існуючі ресурси



Ринкову ситуацію
на маркетплейсі

Найбільш відвідувані маркетплейси у вересні 2024 року

	Domain (10,000)	Traffic Share ↓	MoM traffic change	Country Rank	Monthly Visits	Unique Visitors	Visit Duration	Pages/Visit	Bounce Rate
1	 amazon.com	19.32% 	↓ 5.92%	#7	1.396B	162.5M	00:09:30	11.80	24.21%
2	 ebay.com	4.42% 	↓ 5.86%	#44	319.5M	57.45M	00:09:48	9.14	28.70%
3	 aliexpress.co...	3.88% 	↓ 8.49%	#57	280.5M	66.29M	00:07:54	7.40	33.01%
4	 amazon.co.jp	3.88% 	↓ 5.96%	#47	280.5M	27.34M	00:09:08	9.21	24.48%
5	 temu.com	3.22% 	↓ 4.67%	#40	232.6M	61.10M	00:09:34	12.67	22.86%
6	 ozon.ru	3.01% 	↓ 5.65%	#60	217.4M	19.75M	00:13:36	15.85	19.91%
7	 amazon.de	2.96% 	↓ 1.72%	#64	213.5M	25.59M	00:08:43	11.87	23.38%
8	 amazon.co.uk	2.48% 	↓ 0.78%	#77	179.0M	25.85M	00:08:22	10.18	25.72%
9	 rakuten.co.jp	2.38% 	↓ 3.55%	#53	172.0M	22.75M	00:09:17	10.25	29.21%
10	 etsy.com	2.29% 	↓ 4.46%	#78	165.5M	47.76M	00:09:02	9.20	31.42%

Джерело: similarweb.com

7800

товарів купують на
Amazon.com щохвилини

Джерело: [Amazon](#)

Найглобальніший серед маркетплейсів - Amazon

Europe

 [Amazon.co.uk ↗](#)

 [Amazon.de ↗](#)

 [Amazon.es ↗](#)

 [Amazon.fr ↗](#)

 [Amazon.it ↗](#)

 [Amazon.nl ↗](#)

 [Amazon.pl ↗](#)

 [Amazon.se ↗](#)

 [Amazon.com.tr ↗](#)

Asia-Pacific

 [Amazon.co.jp ↗](#)

 [Amazon.in ↗](#)

 [Amazon.com.au ↗](#)

 [Amazon.sg ↗](#)

Middle East

 [Amazon.ae ↗](#)

 [Amazon.eg ↗](#)

 [Amazon.sa ↗](#)

Americas

 [Amazon.com ↗](#)

 [Amazon.ca ↗](#)

 [Amazon.com.mx ↗](#)

 [Amazon.com.br ↗](#)

Переваги Amazon



Наявність
власних складів
та доставки до
споживачів



Програма
лояльності
Prime

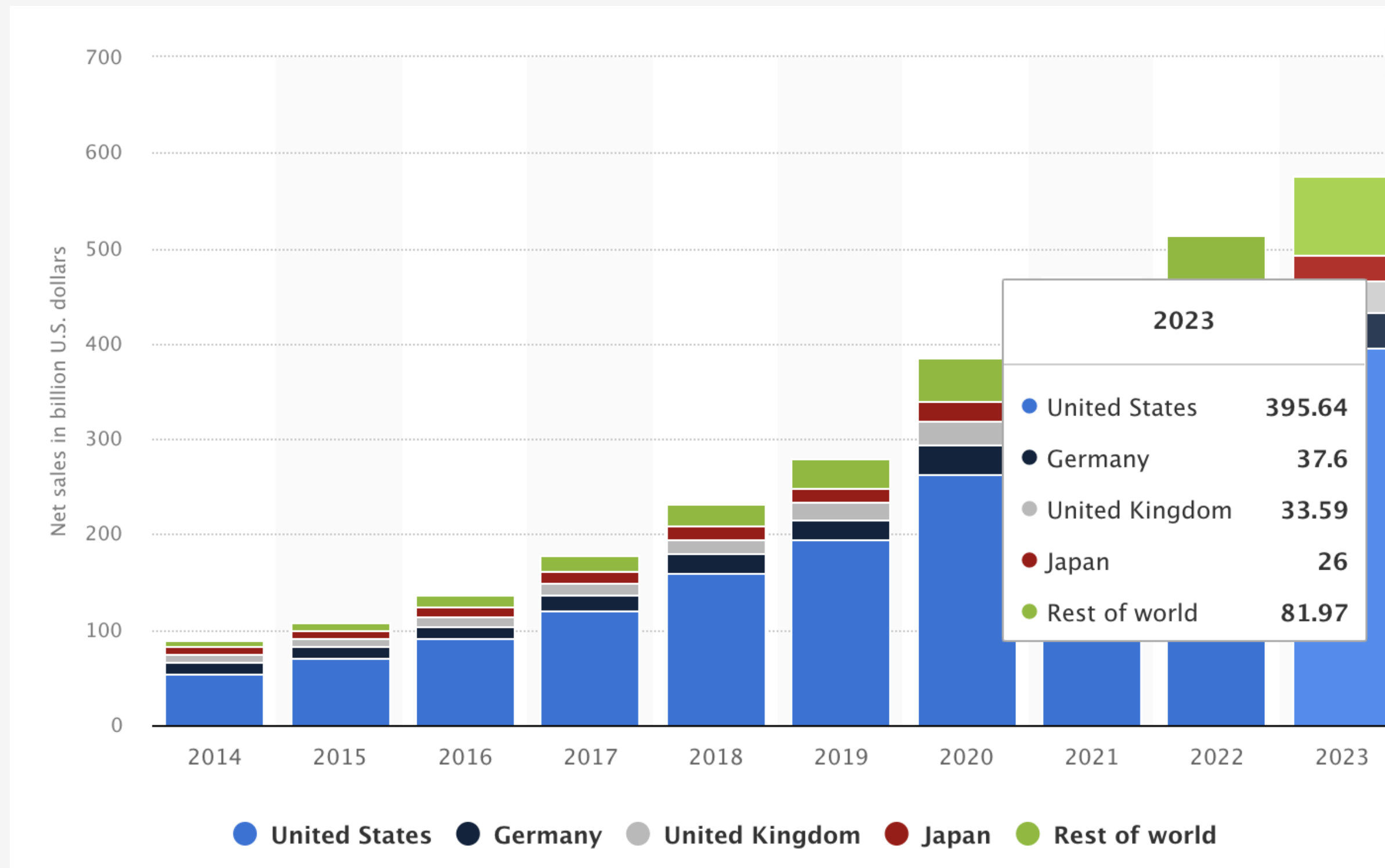


Широке
географічне
поширення



Велика кількість
ніш

Чистий прибуток на Amazon на провідних ринках, 2014-2023, млрд дол.



Ресурс: [statista.com](https://www.statista.com)

США VS Європа



- ширша аудиторія
- більший ринок
- монополізоване становище
- можна індивідуальним селлерам
- легший процес реєстрації

- більш лояльний до середнього та великого бізнесу
- менше вільних ніш
- складніша логістика
- мінімум 20 тис.\$ для старту
- різниця у законодавстві та поведінкових патернах

США VS Європа



- простіша логістика
- нижчий рівень рекламних витрат
- підтримка малого бізнесу
- схожість законодавства
- незайняті та несформовані ніші

- необхідність іноземної юридичної особи, бажано з власником резидентом країн ЄС
- VAT номер для зберігання товарів на складах ЄС
- суворіші законодавчі норми

Комісії: Де на вас зароблятиме Amazon

- 1** Referral fee: комісія маркетплейсу з кожного продажу.
Змінюється в залежності від категорії товару та його ціни
- 2** Fulfillment fee: комісія за доставку до кінцевого споживача за одиницю товару
- 3** Inventory storage fee: комісія за зберігання товару на складі Amazon

Додатково: Inbound Placement Fees, Low stock fee, Low-inventory-level fee, Coupons, Amazon Vine.

Комісії: Де на вас зароблятиме Amazon

Amazon store US	Unit of measurement cm	Package dimensions 10 cm X 5 cm X 5 cm	Unit weight 1 kg	Product category Baby Products	Item price \$ 15	Shipping charge \$ 2	Update
--------------------	---------------------------	---	---------------------	-----------------------------------	---------------------	-------------------------	------------------------

Amazon Fulfillment		Your fulfillment	
Item price	\$ 15	Item price	\$ 15
Amazon fees \$3.24 ^		Shipping charge	\$ 2
Referral Fee	\$2.25	Sales price	\$17.00
Fixed Closing Fee	\$0.99	Amazon fees \$3.54 ^	
Variable Closing Fee	\$0.00	Referral Fee	\$2.55
Fulfillment cost \$6.24 v		Fixed Closing Fee	\$0.99
Storage cost <\$0.01 ^		Variable Closing Fee	\$0.00
<input checked="" type="radio"/> January-September <input type="radio"/> October-December		Fulfillment cost	\$
Monthly storage cost per unit	< \$0.01	View and edit your fulfillment cost breakdown v	
Average inventory units stored	1	Storage cost \$0.00 ^	
Estimated monthly units sold	1	Enter your storage costs for a more accurate comparison	
Storage cost per unit sold	< \$0.01	Monthly storage cost per unit	\$
Inbounding Cost (Effective March 1, 2024) \$0.49 v		Average inventory units stored	
Other costs \$0.00 v		Estimated monthly units sold	
		Storage cost per unit sold	\$0.00
		Other costs \$0.00 ^	

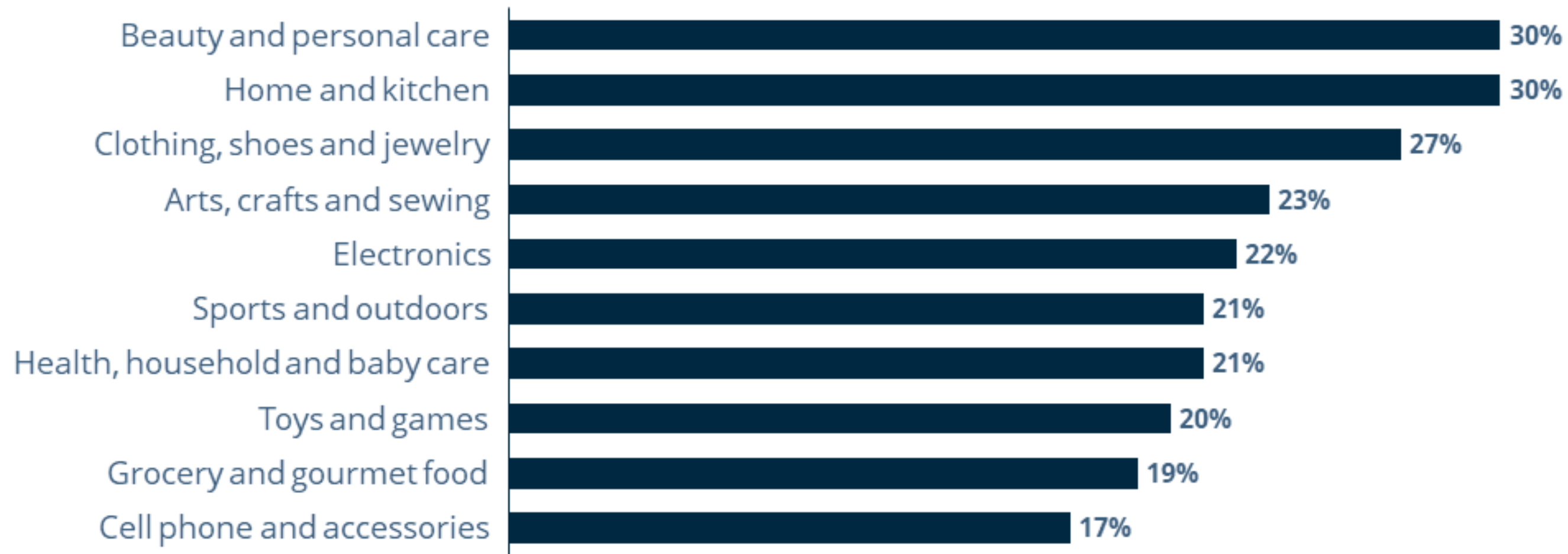
Select option	
Comparison graph NEW! View a comparison graph for the selected programs.	
Your fulfillment	
Amazon Fulfillment Fulfillment by Amazon (FBA) helps businesses grow using Amazon's logistics network. Send products to Amazon fulfillment centers and we'll handle receiving, packing, shipping, customer service, and returns. Effective, reliable fulfillment delights customers. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Your products are eligible for Amazon Prime ✓ Customers get Amazon's trusted customer service and returns ✓ Our services allow your business to scale quickly ✓ Access cost-effective fulfillment rates 	
Remote Fulfillment with FBA Remote Fulfillment with FBA allows you to sell to customers in US using your Mexico FBA inventory. <ul style="list-style-type: none"> ✓ Expand with sales to US using your existing Mexico FBA inventory. ✓ Amazon handles fulfillment across the border. ✓ Import duties and fees are paid by the customer. 	

Cost per unit	Estimated sales	Net profit	Net margin
\$0.00	1	\$5.02	33.49%
Cost per unit	Estimated sales	Net proceeds	Net margin
\$2.54	1	\$13.46	79.18%

Комісії: Де на вас зароблятиме Amazon

MOST PROFITABLE CATEGORIES FOR SELLERS ON AMAZON WORLDWIDE, 2024

share of profitable¹ sellers in %



Notes: (1) 21% net margin and up / >2,000 sellers from 78 countries, active on 20 Amazon marketplaces, with at least one live product listing.

Sources: Jungle Scout.

Індикатори extra mile категорії

У топ-10 конкурентів є товари, виготовлені не у Китаї

Ускладнений ланцюг постачання (Небезпечні товари, рідини, FBM)
Сертифікація

Жахливий контент на лістингах конкурентів

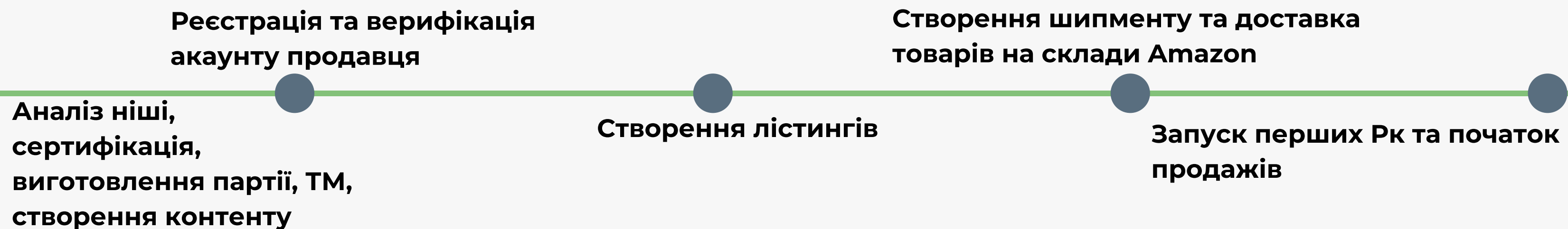
Ви або ваша команда(виробник) достатньо компетентні у цій ніші

Йдіть туди, куди бояться йти інші

Основні витрати на старті

- 1 Виготовлення та адаптація 1 партії - залежить від ціни товару
- 2 Логістичні послуги - залежить від розміру 1 партії, але зазвичай від 1,5 тис.\$
- 3 Реєстрація юридичної особи - 2 тис.\$
- 4 Реєстрація ТМ - 1 тис.\$
- 5 Створення якісного контенту - 1,5-2 тис.\$

Amazon - це тривалий шлях та постійна робота



Amazon для вашого бізнесу, якщо

Ви готові до тривалого шляху та значних інвестицій ресурсів

Шукаєте готове логістичне рішення

Розумієте, хто ваша аудиторія та як ви можете виділитись серед мільйонів товарів

Готові адаптовувати та покращувати свої товари, аби задовільняти вимоги ЦА



Шукаєте легше рішення?

Легший шлях - Ebay



- Клієнтська база. Понад 130 мільйонів активних покупців у всьому світі
- Проста реєстрація
- Незвичні типи оголошення - в стилі аукціону або з фіксованою ціною
- Менші витрати на рекламу
- Інтеграції з соціальними мережами
- Краща клієнтська підтримка
- Можливість доставки з України



- Нижчий середній чек
- Акаунт продавця та покупця пов'язані
- Сталі купівельні звички споживачів маркетплейсу
- Значно нижчий рівень продажів

Ebay+Amazon добре працюють разом



інструмент продажу залежного стоку

Комісії на eBay

- 1 Плата за лістинги – перші 250 лотів безкоштовно
- 2 Реферальна комісія - 3-16% (залежить від категорії товару) + 0,30 \$/замовлення
- 3 Збір за необов'язкове покращення лістингів, міжнародний збір, конвертація валюти

Детальніше: <https://export.ebay.com/ua/fees-and-payments/seller-fees/selling-fees-for-managed-payments-sellers/>

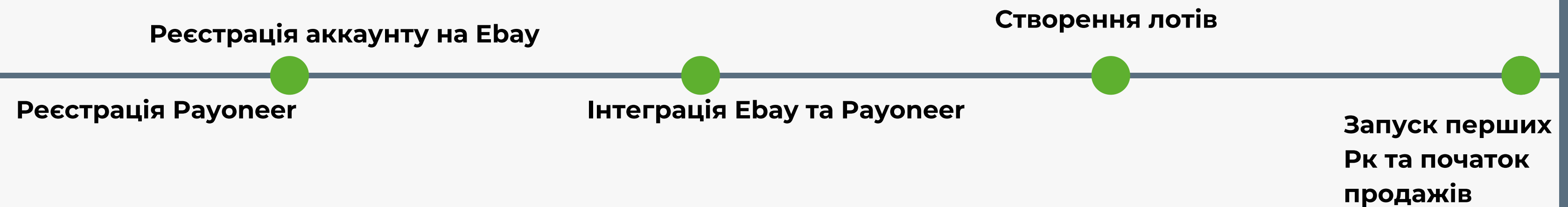
Найбільш продавані категорії на eBay

CATEGORY	SUBCATEGORY	AVG SALES / LISTING	AVG PRICE	HIGHEST SALES	MOST LISTINGS
Baby	Developmental Baby Toys	4	\$15	\$10 – \$20	\$10 – \$20
Business & Industrial	Disposable Face Masks	293	\$19	\$10 – \$20	\$0 – \$10
Cameras & Photo	Lighting Kits	12	\$38	\$40 – \$60	\$20 – \$40
Cell Phones & Accessories	Cell Phones & Smartphones	76	\$283	\$100 – \$150	\$100 – \$150
Clothing, Shoes & Accessories	Men's T-Shirts	45	\$17	\$10 – \$15	\$15 – \$20
Consumer Electronics	Headphones	42	\$52	\$20 – \$40	\$20 – \$40
Health & Beauty	Men's Fragrances	72	\$31	\$20 – \$30	\$20 – \$30
Home & Garden	Power Tool Batteries	36	\$61	\$20 – \$40	\$20 – \$40
Jewelry & Watches	Wristwatches	27	\$63	\$75 – \$100	\$0 – \$25
Musical Instruments & Gear	Microphones & Wireless Systems	6	\$74	\$75 – \$100	\$0 – \$25
Pet Supplies	Live Aquarium Plants	19	\$9	\$6 – \$9	\$6 – \$9
Sporting Goods	Pistol Gun Parts	32	\$65	\$20 – \$30	\$20 – \$30
Toys & Hobbies	Collectible Game Cards	33	\$29	\$0 – \$20	\$0 – \$20
Travel	Luggage	3	\$50	\$0 – \$50	\$0 – \$50
Video Games & Consoles	Video Games	47	\$19	\$10 – \$20	\$0 – \$10

Source: Webretailer

- Товари низького чеку
- Індустріальні товари, особливо розхідники
- Товари для автомобілів
- Техніка та частини для її ремонту
- Колекційні товари

Шлях до перших продажів на Ebay



Мрія рукодільників - *Etsy*

Мрія керівників - Etsy

92 %

покупців на Etsy вважають, що на маркетплейсі розміщені товари, які вони не зможуть знайти в іншому місці

97.5 млн.

товарів продавалось на Etsy у 2022 році

97 %

продавців Etsy керують своїми магазинами самостійно з дому

Найбільш продаване на Etsy

Rank	Seller	Category	Location	12 Months Sales
1	CaitlynMinimalist	Jewelry	United States	681,437
2	SilverRainSilver	Jewelry	United Kingdom	473,547
3	WarungBeads	Craft Supplies & Tools	United States	398,490
4	ArrowGiftCoLtd	Paper & Party Supplies	United Kingdom	376,897
5	SeedGeeks	Home & Living	United States	305,894
6	TheGreenEscape	Home & Living	United States	245,600
7	ModParty	Weddings	United States	206,140
8	SHEMISLI	Jewelry	Canada	205,956
9	wunderwunsch	Home & Living	Germany	199,694
10	MyPorchPrints	Craft Supplies & Tools	United States	198,803
11	SouthernSeedCo	Home & Living	United States	197,402
12	CreationCraftStudio	Craft Supplies & Tools	China	192,319
13	elevado	Jewelry	Canada	190,539
14	PersonalizationMall	Home & Living	United States	184,021
15	DesignArtATX	Art & Collectibles	United States	182,449
52	BusyPuzzle	Toys & Games	Ukraine	104,903



Переваги та недоліки Etsy



- простий процес реєстрації, створення та управління магазином
- класний продукт - 80% успіху
- платформа сама залучає зовнішній трафік на ваш лістинг, а ви лише сплачуєте комісію, якщо хтось здійснить продаж
- споживачі менш чутливі до ціни



- способи конкурентної боротьби китайських виробників
- перенасиченість ніш
- нішевий маркетплейс
- менший трафік

Шлях вашого шедевру на Etsy



Готові до наступного кроку?

Крок до нових вершин - Walmart

73 % продавців мають маржу вище 20%, а більше 50% заробляють понад 100 000 \$/ рік.

71 % американців користуються Walmart.

Локалізація

Канада, Африка, Центральна Америка, Китай, Індія, Чилі та Мексика

Крок до нових вершин - Walmart



- швидко розвивається
- нижчий рівень конкуренції
- лояльна аудиторія з офлайну
- тривала присутність на ринку



- недоступно для новачків
- фокус маркетингу на економію
- необхідність іноземної юр.особи
- низький трафік у нових нішах

Комісії: Де на вас зароблятиме Walmart

- 1** Referral fee: комісія маркетплейсу з кожного продажу.
Змінюється в залежності від категорії товару та його ціни
- 2** Fulfillment fee: комісія за доставку до кінцевого споживача за одиницю товару
- 3** Inventory storage fee: комісія за зберігання товару на складі Walmart

Секрет успішної реєстрації

Hi,

My name is _____ and I am leading the recruitment of new sellers on Walmart's marketplace in the Automotive category. I am reaching out because my team identified you as a top performing seller on other marketplaces with items that are currently in-demand on Walmart. Because you have these in demand products my team wants to offer you complimentary services in helping you get your account set up and ongoing support with getting items into the account, marketing and automotive exclusive marketing events on Walmart.

On top of the services my team provides because you have these in-demand items we want to offer you a 50% discount on the 12% commission fee to help you get this going! In addition, we can offer discounts on fulfillment, advertising and other selling features.

Is selling on Walmart something you have looked into?

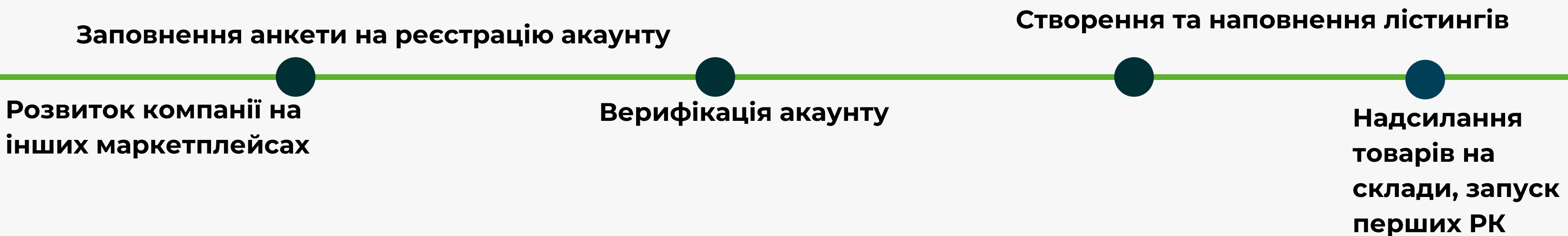
I would love to set up a call for this week or next to talk through the opportunity. I look forward to hearing back,

отримати запрошення від маркетплейсу

Загальні вимоги для успішної реєстрації

- Наявність юридичної особи в США (необхідний TIN), Канаді, Китаї, Німеччині, Гонконгу, Індії, Японії, Мексиці, Сінгапурі, Південній Кореї, Тайвані чи Великобританії
- Успішна історія продажів на інших платформах (Amazon, Shopify, eBay, etc.)
- Рейтинг бізнесу та товарів на платформах, що перелічені вище, не нижче 4.0
- Товари з конкурентними цінами

Шлях до перших продажів на Walmart



Підсумуємо



Якісний,
інноваційний,
конкурентний по
ціні продукт



Знання, який
марктеплейс
буде найбільш
перспективним

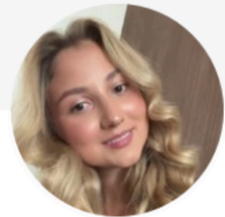


Інвестиції на
старт



Гнучкість та
цілеспрямова
ність

Партнерство, запитання, уточнення



@SOLOMIIA_PAVLYK

Соломія Павлик

E-commerce Manager