

18+

Игорь Мартьянов

11 простых шагов к первой прибыли на маркетплейсе

Получите первую чистую
прибыль через месяц
с первой поставки

Игорь Мартьянов

**11 простых шагов
к первой прибыли
на маркетплейсе**

«Издательские решения»

Мартьянов И.

11 простых шагов к первой прибыли на маркетплейсе /
И. Мартьянов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-603194-4

В книге автор делится безошибочной схемой выбора товара, благодаря которой Вы сможете подобрать идеальную нишу под любой бюджет от 10 тысяч до 500 миллионов рублей

ISBN 978-5-00-603194-4

© Мартьянов И.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Экосистема Wildberries	7
Формы собственности предприятий	8
Как зарегистрировать ИП?	9
Экономим на налогах	10
Регистрация личного кабинета	11
Стратегии бизнеса	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

11 простых шагов к первой прибыли на маркетплейсе

Игорь Мартьянов

© Игорь Мартьянов, 2023

ISBN 978-5-0060-3194-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Здравствуйте, меня зовут Игорь Мартьянов. Я успешно продаю свои товары на маркетплейсе Wildberries с 2021 года. Умею эффективно выбирать товары, находить лучших поставщиков, продвигать товары в топ, масштабировать бизнес. Теперь решил, что знаниями нужно делиться, создал онлайн школу и написал эту книгу. Я ценю время своих читателей, поэтому постарался максимально коротко описывать действия, которые Вам необходимо сделать для успешного старта прибыльного бизнеса и получения первой прибыли уже через месяц с первой отгрузки товара. Рекомендую прочитать книгу 2 раза. Первый ознакомительно, чтобы составить план действий по открытию прибыльного бизнеса. Второй раз выполняя действия, описанные в главах книги. Главное, действуйте и не бойтесь. Дорогу осилит идущий.

Экосистема Wildberries

Маркетплейс представляет из себя торговую площадку, в которую входят сайт для поиска и заказа товаров покупателями, склады, где размещаются товары, логистическую систему доставки товаров со складов в пункты выдачи заказов, где покупатели получают заказанные товары.

Поставщики товаров (их так же называют продавцы либо селлеры) размещают свои товары на площадке. Хранятся товары либо на складах маркетплейса, либо на собственных складах поставщиков.

Клиенты оплачивают товары, получают их на пунктах выдачи. Еженедельно маркетплейс перечисляет на расчетные счета поставщиков денежные средства, полученные от покупателей за минусом комиссии, логистики и хранения.

Поставщики ежеквартально платят налоги, все деньги после выплаты налогов за вычетом себестоимости товаров остаются в виде чистой прибыли поставщика.

План выхода на Wildberries.

Выход на Wildberries это достаточно стандартный бизнес процесс, который можно разбить на этапы:

- Открытие юридического лица.
- Регистрация личного кабинета.
- Определение стратегии
- Анализ ниш
- Поиск поставщиков и товаров
- Выбор лучшего товара
- Закуп товара
- Фотосессия и инфографика
- Создание карточки и SEO оптимизация
- Отгрузка товара на склад Вайлдберриз
- Продвижение карточки

Это несложные шаги, которые приведут Вас к прибыльному бизнесу.

Теперь пришло время детального изучения этих шагов.

Формы собственности предприятий

Гражданин РФ, решивший заняться предпринимательской деятельностью может зарегистрировать несколько вариантов объектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Мы рассмотрим самые распространенные.

– Самозанятый. Максимальный оборот составляет 2 400 000 в год. Не может нанимать сотрудников. Налог составляет 4% от оборота поступлений от физических лиц и 6% от юридических. Вайлдберриз является юридическим лицом. Соответственно, налог будет 6%. Может продавать только товары и услуги собственного производства. Не имеет права перепродавать товары любых других производителей. Самозанятый может перерегистрироваться в налоговом органе в индивидуального предпринимателя. При этом при переоформлении в личном кабинете Wildberries по статистике часто возникают сложности и задержки.

– Индивидуальный предприниматель. Максимальный оборот не ограничен законодательством. Имеет право нанимать сотрудников. Может продавать как товары и услуги собственного производства, так и перепродавать товары других производителей. ИП может быть только единственным владельцем бизнеса, невозможно 2 и более учредителей ИП. Индивидуальному предпринимателю проще и дешевле выводить на банковскую карту средства, полученные на расчетный счет, чем для ООО. Для индивидуального предпринимателя есть несколько систем налогообложения рассмотрим каждую из них:

Патент. Максимальный оборот предпринимателя на «патенте» 60 000 000 рублей в год. Сумма налога для патента назначается налоговой и зависит от видов деятельности. Самая выгодная система для начинающих предпринимателей с небольшим оборотом. Однако, для работы с маркетплейсами данная система налогообложения не применима.

Упрощенная система налогообложения. Максимальный оборот для юридических лиц на упрощенной системе налогообложения 250 000 000 рублей в год. Упрощенных систем налогообложения 2 варианта. 6% с дохода. В этом случае предприниматель платит 6% со всех своих продаж. При такой системе налогообложения нет необходимости отчитываться перед налоговой за свои расходы. 15% с разницы доходов и расходов. Налог платится с разницы доходов и подтвержденных расходов. Подтвержденными считаются расходы, которые предприниматель оплатил с расчетного счета ИП и получил от поставщика закрывающие документы. Закрывающими документами являются Акты выполненных работ, Универсальный передаточный документ либо накладная (накладная + счет фактура от юридических лиц на общей системе налогообложения).

Общая система налогообложения. Максимального оборота нет. При обороте более 250 000 000 рублей в год является единственной доступной системой налогообложения.

При такой системе налогообложения ИП платит НДС в размере 20% от разницы между суммами закупленных товаров и проданных. При этом покупаемые товары должны поступать от юридических лиц так же с общей системой налогообложения, иначе НДС придется платить с всего оборота продаж. Кроме НДС общая система налогообложения предусматривает оплату налога на прибыль, который составляет 20% от разницы между доходами и всеми подтвержденными расходами.

– Общество с ограниченной ответственностью (ООО). В отличие от ИП у ООО могут быть 1 или более учредителей (владельцев). Вывод денежных средств из ООО является более сложным и дорогостоящим.

Не смотря на обилие информации, которая может показаться сложной для человека, который не имел опыта в предпринимательстве либо в бухгалтерии, выбор тут очевиден. ИП на упрощенной системе налогообложения 6% от дохода.

Как зарегистрировать ИП?

Времена, когда для регистрации ИП или ООО нужно было идти в налоговую, платить пошлину, стоять в очередях давно прошли. Сейчас это можно сделать на сайте налоговой дистанционно. Однако есть способ намного проще – через банки. Это легко, быстро и бесплатно.

Зарегистрировать через Сбербанк

Зарегистрировать через Альфа банк

Зарегистрировать через Тинькофф банк

Зарегистрировать через Точка банк

Это не полный перечень, а лишь самые популярные банки среди продавцов на Вайлдберриз. Зарегистрировать бизнес можно практически через любой банк.

Регистрировать лучше через банк, в котором планируете открыть расчетный счет. Срок регистрации несколько рабочих дней. Обязательно проверьте, чтобы в списке документов было заявление о переводе на упрощенную систему налогообложения, иначе автоматически будет назначена общая система. А систему налогообложения можно менять только раз в год с началом нового календарного года.

ОКВЭД при регистрации 47.91. Торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет.

Экономим на налогах

Для того, чтобы экономить на налогах совсем не нужно создавать какие-то нелегальные противозаконные схемы. Есть абсолютно законный способ экономии путем перевода бизнеса в льготные регионы.

Наиболее популярными регионами для перевода бизнеса на момент написания книги являются Удмуртия, Калмыкия и Мордовия. Для ИП необходимо приобрести недвижимость и зарегистрироваться (получить прописку) в этом регионе. Затем обратиться в налоговую, чтобы Вас перевели на налоговый учет по месту регистрации и все. Для ООО нужно арендовать юридический адрес без необходимости приобретения недвижимости и смены регистрации места жительства.

В обоих случаях это не должно быть «резиновое» помещение, где зарегистрировано много людей. В этом случае у налоговых органов возникнут вопросы и возникнет риск доначисления налогов.

Есть 2 способа решения данного вопроса.

– Самостоятельно.

– Обратиться к профессиональным юристам, которые организуют все за вас за приемлемую цену. Вы можете обратиться за помощью в юридическое агентство Рикс Консалт. Это лидер рынка по организации переезда юридических лиц в льготные регионы.

Когда целесообразно переводить бизнес в льготный регион? Простые математические расчеты показывают, что при достижении стабильного оборота более 500 тысяч рублей в месяц Вы начнете экономить на налогах.

Регистрация личного кабинета

Для регистрации личного кабинета продавца Вам нужно нажать кнопку «продавайте на Вайлдберриз» в кабинете покупателя.

Сама механика постоянно меняется вместе с развитием маркетплейса. Но она всегда интуитивно понятна. На момент написания данной книги требуется оплатить за регистрацию кабинета регистрационный взнос в размере 10 000 рублей. Сумма может меняться. Когда-то регистрация селлеров была абсолютно бесплатной. Возможно, что такие времена снова наступят. При регистрации Вам потребуются зарегистрированное ИП или ООО с банковскими реквизитами.

Зарегистрировать кабинет Вы можете сразу либо минимум за 1 неделю перед первой поставкой товара на склад маркетплейса.

Стратегии бизнеса

Для того, чтобы построить бизнес нужна стратегия, по которой этот бизнес будет развиваться. Без нее никуда.

Давайте рассмотрим какие могут быть стратегии развития на Wildberries.

– Стратегия без стратегии. Характерна для новичков, которые тестируют разные ниши. Селлер может продавать одновременно посуду, палатки, носки и электросамокаты. При реализации такой стратегии обычно анализируется большое количество ниш, выбирается самая прибыльная под свой бюджет. Когда ниша начинает приносить стабильную прибыль, селлер снова выбирает новую нишу и таким образом масштабирует свой бизнес.

– Стратегия работы в сезонных нишах. Многие товары имеют сезонные подъемы и спады. Это характерно для одежды и многих других товаров, таких как гирлянды, товары для спорта и отдыха, туризма и многие другие. Запуск сезонных товаров готовится заранее. Как правило у селлера, выбравшего такую стратегию есть минимум 2 – 3 ниши, которые меняются от сезона к сезону, обеспечивая стабильные продажи в течение всего года.

– Стратегия развития бренда. Самая интересная долгосрочная стратегия. Селлер заказывает производство товаров под своим собственным брендом. Создает собственную упаковку, этикетки. Это повсеместно используется в косметике, парфюмерии, витаминах, бытовой химии, одежде и многих других товарах. Возможно Вы удивитесь, но такие лидеры в своих нишах как Puma, Adidas, Ostin, Sportmaster, Armani и другие размещают заказы на контрактных производствах. Да, они сами разрабатывают лекала, подбирают ткани, а процесс изготовления продукции делегируют частично или полностью. Вы тоже постепенно, шаг за шагом можете создать свой бренд одежды, бытовой химии или косметики.

И перед тем как приступить к выбору товара Вам крайне желательно понять, по какой стратегии Вы хотите развиваться? Если У Вас этого не получилось, переживать не стоит. Определиться со стратегией и поменять ее никогда не поздно.

Со своей стороны, порекомендую сразу начать пользоваться третьей стратегией. Развивать свой бренд в долгую наиболее правильная стратегия и со временем она будет окупаться. На самом деле это не так сложно.

– Во первых, в России существует масса контактных производств, которые готовы производить товары под брендом заказчика. Это производства одежды, косметики, бытовой и автомобильной химии, моторных масел, витаминов и БАДов. Так же с Вами будут готовы сотрудничать на такой основе производства в Китае, Киргизии, Узбекистане.

– Достаточно много товаров привозятся из Китая без маркировки производителя. На эти товары можно приклеить ярлычки с Вашим брендом, сделать брендированную упаковку.

Главное, помните, наличие собственного бренда может как позитивно, так и негативно влиять на его имидж. Поэтому выбирайте качественные товары. Если товар стоит слишком дешево, вероятнее всего его качество хуже, чем у более дорогого товара. Помните, что у людей, покупающих товар с низким чеком требований даже больше, чем у людей, покупающих за высокий чек. За низкий чек люди могут покупать товар на последние деньги, на высокий чек таких случаев намного меньше. Если товар, купленный за высокий чек не устроит клиента, но он обладает качеством, сопоставимым с ценой, скорее всего, этот клиент не будет оставлять негативных отзывов. Люди же, купившие товар за сильно низкий чек и недовольные его качеством, будут ставить одну или две звезды массово. А это точно может оказать бизнесу очень сильный вред, особенно в период становления.

И еще несколько слов о регистрации торговой марки.

Если Вы решили развивать собственный бренд, его нужно как-то назвать и зарегистрировать. Зарегистрировать имя Вы сможете только в случае, если оно не занято. Так же Вы не сможете зарегистрировать название бренда, соответствующее названию товара. Например, такие названия как «зонт», «ботинки», «рубашка» Роспатент регистрировать не будет.

Проверить, свободно название или занято можно в сервисе [Онлайнпатент](#).

Здесь же можно подать заявку на регистрацию бренда. Срок регистрации составляет 10 – 12 месяцев с момента подачи.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.