



БЭСТЛОГ

Аудит продаж и ЛОГИСТИКИ ДЛЯ масштабирования бизнеса **x10-20**

Комплексная диагностика канала продаж
с гарантией результата



350+
проектов



98%
рекомендуют



с 2004
года

СКИДКА 30% ДО 30 АПРЕЛЯ



+7 926 708 8736



bestlog@bk.ru



wbozym.ru

Что вы узнаете из презентации

01

Рынок маркетплейсов

Возможности и вызовы для производственных компаний в 2025-2026

02

Скрытые проблемы

Почему логистика и неэффективность «съедают» до 70% прибыли

03

Комплексный аудит

Единственное на рынке решение «под ключ»: аудит + стратегия + внедрение

04

Методология работы

Прозрачный процесс из 4 этапов с фиксированными сроками

05

Реальные результаты

Кейсы производственных компаний: измеримый рост и оптимизация

06

Инвестиции и окупаемость

Прозрачное ценообразование и финансовая модель

07: Специальное предложение — скидка 30% до 30 апреля

ГЛАВА 01

WILDBERRIES



Yandex Market

РЫНОК маркетплейсов

lamoda

M.Video

СИТИЛИНК
все лучшее для тебя

УТКОНОС:
онлайн-гипермаркет

Возможности и вызовы для производственных компаний в 2025-2026

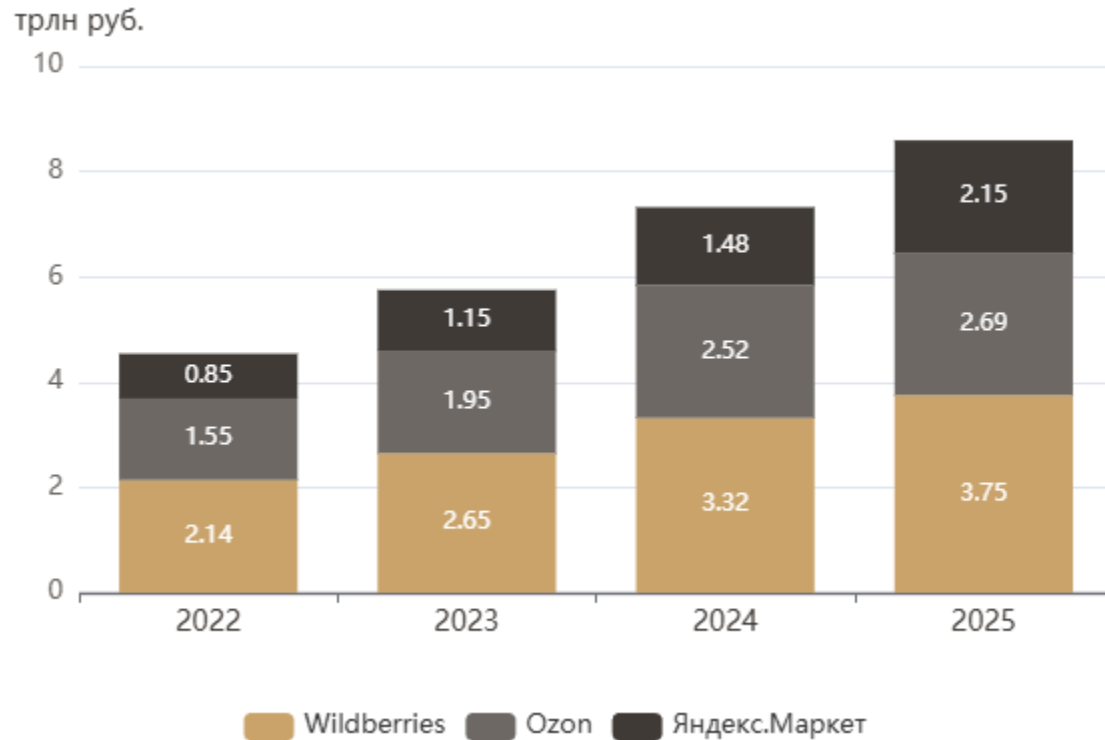
DNS

OZON

apteka.ru

Цифры и тренды 2025 года

Динамика продаж крупнейших маркетплейсов



Совокупные продажи

8,59 трлн ₺

в 2025 году (+32% YoY)



Доля в e-commerce

64%

рост с 23% в 2019 году

Дуополия WB + Ozon

80%

сегмента маркетплейсов

Почему сейчас решающий момент для производственных компаний

1

Рынок переходит от бурного роста к стабильному

Темпы роста снизились с 56% в 2024 до 32% в 2025. Конкуренция усиливается, маржинальность падает.

↓ Рост ↓ на 24 п.п.

2

Платформы ужесточают условия

Повышение комиссий, введение индекса локализации, штрафы за дальние перевозки.

⚠ +15-25% к затратам

3

Консолидация рынка: крупные растут, мелкие уходят

Число селлеров сократилось на 2% в 2025 впервые в истории. Средний размер успешного селлера растет.

📈 Средний оборот ↑

Динамика числа селлеров

2022

0,45 млн

+190% YoY

2023

1,10 млн

+145% YoY

2024

1,28 млн

+16% YoY

2025

1,26 млн

-2% YoY ⚠

Вывод: Чтобы выжить и расти, нужна системная оптимизация бизнес-процессов

ГЛАВА 02

Скрытые проблемы

Почему логистика и неэффективность
«съедают» до **70%** прибыли

 **бэстлог**

8 критических проблем производственных компаний

На основе анализа 200+ проектов и 45+ производственных компаний

1 Нет прозрачной аналитики

78% селлеров не видят прогнозную юнит-экономику по каждому SKU

→ Рост затрат до 30%

2 Комиссии съедают маржу

Совокупные издержки до 70-80% выручки, чистая прибыль 7-10%

→ Риск убыточности

3 Операционный хаос

Нет регламентов, дублирование функций, теряются заказы

→ Падение эффективности 40%

4 Непонимание логистики

Работа только по FBO, штрафы, аутофстоки, недовложения

→ +15-25% к лог. затратам

5 Нет стратегии масштабирования

Рост «по чуйке», инвестиции без ROI-модели, кассовые разрывы

→ Упущенная выгода x5-x10

6 Зависимость от одного канала

Риск блокировки аккаунта, боязнь внести изменения

→ Бизнес-риски высокой вероятности

7 Карточки и SEO не настроены

Нет рич-контента, слабая защита от копирования

→ Потери продаж x3-4

8 Демпинг дистрибуторов

«Кто в лес, кто по дрова» — нарушение РРЦ оптовыми клиентами

→ Потеря маржи до 40%

Результат: Совокупный эффект проблем — до 70% упущенной прибыли

FBO vs FBS: скрытые затраты и подводные камни

**FBO**

Fulfillment by Operator — хранение и доставка на стороне маркетплейса

+ Преимущества

- Быстрая доставка (24 часа)
- Высокий индекс локализации
- Лучшее ранжирование
- Проще масштабирование

- Риски и затраты

- Высокие комиссии (до 25%)
- Платное хранение после 30 дней
- Потеря контроля над процессом
- Сложности с вывозом остатков

Подходит для: нехрупких товаров с высоким спросом

**FBS**

Fulfillment by Seller — хранение и упаковка на вашем складе


+ Преимущества

- Ниже комиссии (на 2–5%)
- Контроль упаковки и качества
- Гибкость в работе
- Можно торговать на нескольких МП

- Риски и затраты

- Длительные сроки доставки
- Времызатраты на упаковку
- Логистические риски
- Нужен склад и персонал

Подходит для: крупногабаритных и хрупких товаров

 **Оптимальное решение:** Совмещение FBO + FBS с правильным распределением товаров

-15-25%
к логистическим затратам

ГЛАВА 03

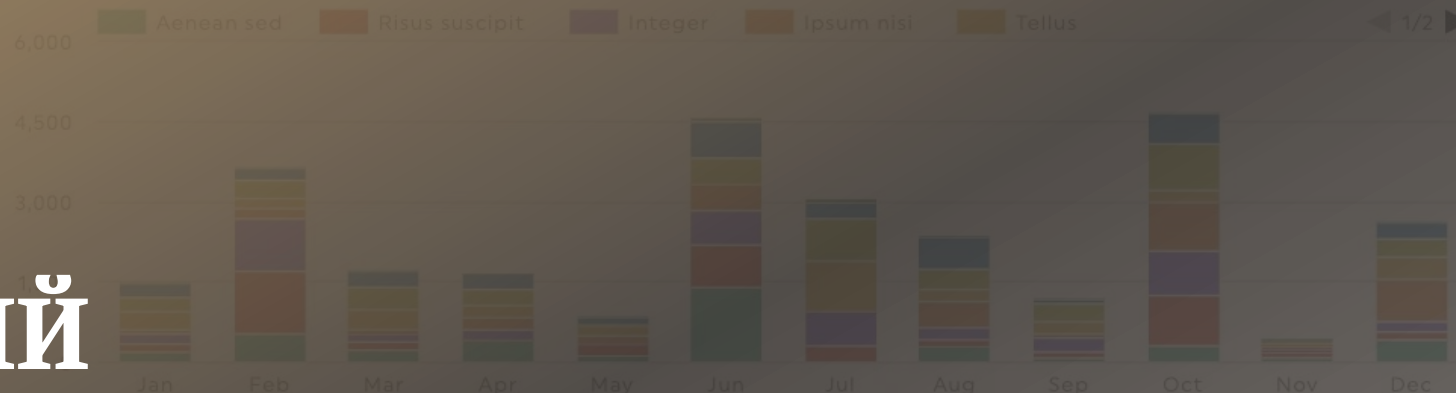
Комплексный аудит

Лучшее комплексное решение на рынке «под ключ»: аудит + стратегия + внедрение

TOTAL SESSIONS

2,617

SESSIONS TREND BY MEDIUM



UNIQUE VISITORS

2,123

NEW VS RETURNING USERS



Gender

- Lorem
- Accumsan

Total 2,123

TOP MEDIUM

Source / Medium

- Sagittis non risus cursus
- Elit aenean eu curabitur

TOP SOURCES/MEDIUM

Source / Medium

- Vestibulum curabitur
- Consectetur aliquet

Sessions

367
344

7 блоков комплексного аудита на примере 150+ SKU



Технический аудит

- Инвентаризация настроек ЛК
- Диагностика карточек товаров
- Анализ контента и атрибутов
- SEO-оптимизация
- Фото/видео и конверсия
- Работа с отзывами



Трафик и конверсии

- Анализ CR по сегментам
- Карта причин недопродаж
- Воронка: просмотры→переходы
- Добавления→выкуп
- Точки падения конверсии
- Рекомендации по улучшению



SLA и логистика

- Проверка цепочки FBO/FBS
- Анализ отмен и возвратов
- Недовложения и пересорты
- Сроки доставки
- Качество упаковки
- Оптимизация маршрутов



Конкурентный анализ

- Сбор воронок конкурентов
- Ценовые коридоры
- Бенчмаркинг карточек
- Оценка ёмкости ниши
- Сезонность спроса
- Стратегия позиционирования



Административный аудит

- Структура отдела продаж
- Обязанности и загрузка
- Соотношение ФОТ/результат
- KPI-метрики команды
- Процессы и регламенты
- Зоны ответственности



Складской аудит

- Тайм-энд-моушн сборки
- Потоки отгрузки
- Контроль качества
- Стандарты упаковки
- Эффективность площадей
- WMS-системы

Что получает клиент: конкретные получаемые результаты



Чек-листы исправлений

Приоритизация P0/P1/P2 — критические, важные и желательные улучшения с четкими сроками



Дорожная карта

Диаграмма Ганта с вехами, ответственными, бюджетами и сроками реализации



Матрица RACI

Матрица ответственности: кто Responsible, Accountable, Consulted, Informed по каждому процессу



Финансовая модель

Прогноз ROI и окупаемости с юнит-экономикой по каждому SKU на 12-24 месяца



KPI-дерево

Иерархия целевых показателей с таргетами на 3, 6, 12 месяцев для каждого уровня команды



3 сценария масштабирования

Сервисный, прибыльный и смешанный сценарии роста x10-x20 с оценкой рисков



План обучения

Программа апскилла команды с эталонными дашбордами и регламентами работы



Регламенты

Стандарты по карточкам, контенту, промо, отгрузке и работе с возвратами

ГЛАВА 04

Методология работы

Прозрачный процесс из 4 этапов
с фиксированными сроками

От диагностики до масштабирования

1 Подготовка и сбор данных 2-3 недели

Что делаем:

- Предоставление доступов к ЛК OZON (админ + аналитик)
- Сбор отчётов за 6 месяцев по всем SKU
- Данные по себестоимости 150+ SKU
- Согласование целей и KPI проекта

✓ Результат:

Подписанный план работ, согласованные метрики успеха, доступы к системам

2 Комплексный аудит 4-6 недель

Что делаем:

- Технический аудит карточек и настроек
- Логистический аудит FBO/FBS/rFBS
- Конкурентный анализ ниши
- Дистрибуторский аудит
- Административный аудит команды
- Выездной аудит завода/склада

✓ Результат:

Отчёт по каждому из 7 блоков, карта узких мест с приоритизацией P0/P1/P2



Фиксированные
сроки



Прозрачный
договор



KPI в
соглашении



Гарантия
результата

От планирования до масштабирования

3 Стратегия и дорожная карта 3-4 недели

💡 Что делаем:

- Концепция развития канала OZON/YM/WB
- Расчёт плановой юнит-экономики по каждому SKU
- Прогноз масштабирования x10-x20
- Дорожная карта проектов с бюджетами
- План набора и обучения команды

✔ Результат:

Диаграмма Ганта с ответственными, финансовая модель, план найма 4-5 специалистов

4 Внедрение и сопровождение 6-12 месяцев

🔧 Что делаем:

- Проектное управление реализацией
- Подбор и обучение команды (4-5 чел.)
- Запуск масштабирования по карте
- Еженедельная отчётность
- Корректировка стратегии
- Достижение целевых показателей

✔ Результат:

Сформированный отдел продаж, рост оборота x10-x20, оптимизация затрат 15-30%



Общая длительность проекта

от 3 месяцев (аудит) до 12+ месяцев (полный цикл)

8-12

мес. окупаемость

ГЛАВА 05

Реальные результаты

Кейсы производственных компаний:
измеримый рост и оптимизация

3 реальных проекта: от +1450% до x8 роста



Производитель электроники

85 SKU

Результаты за 14 месяцев:

+1450%

оборот

-23%

лог. затраты

Рост выручки:

12 → 187 млн ₽/год

Рейтинг:

3.8 → 4.6 ★

Ключевые меры: оптимизация ассортимента, настройка FBO/FBS, улучшение карточек



FoodBrand

Пищевое производство, 150+ SKU

Результаты запуска:

45 дн.

вместо 90

-78%

возвраты

Выкуп:

67% → 89%

Интеграция:

3 склада + температурный контроль + сертификация

Ключевые меры: быстрый запуск, оптимизация логистики, контроль качества



EcoHome

D2C-бренд, 120 SKU

Результаты за 10 месяцев:

x8

рост оборота

340%

ROI рекламы

География:

+7 новых регионов

Стратегия:

Оптимизация ассортимента + настройка рекламы + логистика

Ключевые меры: расширение ассортимента, региональное масштабирование

Все кейсы — реальные проекты с измеримыми результатами. Гарантия результата или возврат средств.

Сравнение с конкурентами: честный анализ

Критерий	✦ Мы	Агентства	Обучение	Фулфилмент
Фокус на производство	Да			
Глубина аудита	150+ SKU	10-30		
Логистическая экспертиза	Полный цикл	Только FBO		Только склад
Конкурентный аудит	Да			
Дистрибуторский аудит	Да			
Выстраивание отдела	Оффлайн у вас		Онлайн	
Дорожная карта с ROI	Да			
Гарантия результата	50% возврат			

Единственное на рынке предложение для производственных компаний «под ключ»: аудит + стратегия + внедрение

ГЛАВА 06

Инвестиции и окупаемость

Прозрачное ценообразование
и финансовая модель



От аудита до комплекса «под ключ»



Логистический аудит

2-3 месяца

- ✓ Закупочная логистика
- ✓ Производственная логистика
- ✓ Складская логистика
- ✓ Транспортная логистика
- ✓ Оптимизация цепочек поставок
- ✓ Настройка FBO/FBS/rFBS
- ✓ Матрица поставок
- ✓ Дорожная карта

5,5 млн ₽
3,85 млн ₽
-30% до 30 апреля



Аудит продаж на OZON

2,5-4 месяца

- ✓ Технический аудит 150+ SKU
- ✓ Анализ трафика и конверсий
- ✓ SLA и логистика
- ✓ Конкурентный анализ
- ✓ Административный аудит
- ✓ Складской аудит
- ✓ Чек-листы P0/P1/P2
- ✓ KPI-дерево и RACI

6,5 млн ₽
4,55 млн ₽
-30% до 30 апреля



Комплекс «под ключ»

3-4 месяца аудит + 6-12 мес. внедрение

- ✓ Всё из двух аудитов
- ✓ Концепция масштабирования x10-x20
- ✓ 3 сценария развития
- ✓ Подбор и обучение команды (4-5 чел.)
- ✓ Проектное управление внедрением
- ✓ Еженедельная отчётность
- ✓ Сопровождение до результата
- + 20% от прироста чистой прибыли

9,9 млн ₽
6,95 млн ₽
-30% до 30 апреля

Окупаемость и ROI: реальный расчёт

📅 Средняя окупаемость

8-12 мес.

При комплексном подходе «под ключ»

📉 Снижение логистических затрат

15-30%

За счёт оптимизации FBO/FBS микса

🔑 Рост оборота

x10-x20

В течение 12-18 месяцев

🛡️ Гарантия результата

Возврат средств при срыве согласованных KPI

Пример расчёта ROI

Инвестиции

Комплекс «под ключ»
(по акции до 30 апреля)

6,95 млн ₽

Прирост чистой прибыли

В год после внедрения

15 млн ₽

Окупаемость

Срок окупаемости

8 мес.

ROI за 12 месяцев

$(15 \text{ млн } \text{₽} - 4,95 \text{ млн } \text{₽}) / 4,95 \text{ млн } \text{₽} \times 100\%$

203%

+ Бонус: сформированный отдел продаж из 4-5 специалистов — актив вашей компании

ГЛАВА 07

Специальное предложение

скидка 30% до 30 апреля —
успейте забронировать

скидка 30% до 30 апреля + бонусы

скидка 30% на все пакеты

Логистический аудит 5,5 млн ₽
3,85 млн ₽

Аудит продаж 6,5 млн ₽
4,55 млн ₽

Комплекс «под ключ» 9,9 млн ₽
6,95 млн ₽




Бонус при заказе до 30 апреля

Бесплатная экспресс-оценка

Анализ текущего состояния вашего бизнеса на маркетплейсах

Стоимость: 250 тыс. ₽ **БЕСПЛАТНО**

Гарантии при заказе до 30 апреля

-  **Фиксация цены**
Цена зафиксирована в договоре, не изменится
-  **Старт в течение 30 дней**
Начинаем проект в удобное для вас время
-  **Гибкий график оплаты**
Возможность разбить платеж на этапы

До конца акции осталось

30
дней

12
часов

45
минут


30
секунд


Акция действует до 30 апреля 2025 года включительно


Не упустите возможность сэкономить до 3 млн ₽!

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

Как начать: простой процесс


1 **Оставьте заявку**
Заполните форму на сайте или позвоните нам напрямую
 **+7 926 708 8736**

2 **Бесплатная консультация**
30-минутный разбор вашей ситуации с анализом текущих показателей
 До 30 апреля — **экспресс-оценка бесплатно** (обычно 250 тыс. ₽)

3 **Подписание договора**
Фиксация KPI, сроков, стоимости и условий гарантии
 **Гарантия возврата средств при срыве KPI**


4 **Старт проекта**
Начинаем работу в течение 2-3 недель после подписания договора

Контакты

 Телефон
+7 926 708 8736

 Email
bestlog@bk.ru

 Сайт
wbozym.ru

 График работы
Пн-Пт: 9:00-18:00

Работаем со всей Россией

350+ проектов с 2004 года



Не упустите скидку 30% — количество проектов ограничено!



Готовы масштабировать бизнес в 10–20 раз?

Мы знаем, как превратить маркетплейсы из источника головной боли
в системный канал продаж с прозрачной экономикой

350+

проектов с 2004

98%

рекомендуют

x10–x20

средний рост

скидка 30% ДО 30 АПРЕЛЯ



+7 926 708 8736



bestlog@bk.ru



wbozym.ru