Общие вопросы

Предлагаем физическим и юридическим лицам (ИП, ООО) уникальную возможность получения дохода в сфере онлайн торговли товарами народного потребления на маркетплейсах.

Основные преимущества:

- стабильный доход от 7% в месяц при любой сумме вложений

- доход с первого месяца работы

- пассивный доход

- стабильность дохода

- гарантированная сохранность денежных средств, денежные средства инвестора расходуются только при получении гарантированного дохода (денежные средства расходуются только на закупку товара при наличии реального заказа от клиента)

- понятный и простой вид заработка, абсолютная прозрачность (у Вас будет доступ к личным кабинетам на маркетплейсах 24/7)

- без поиска клиентов

- без найма сотрудников

- гарантии сохранности средств на любом этапе сотрудничества

- легкий выход из сотрудничества, без финансовых потерь

1. Предложение

Наша компания предлагает физическим и юридическим лицам (коммерческим компаниям в любой организационно-правовой форме) возможность получения дохода (заработка) в сфере онлайн торговли товарами народного потребления на маркетплейсах: Озон, Яндекс Маркет, Вайлдберрис, Алиэкспресс, Мегамаркет.

В целях реализации данного предложения регистрируется новый магазин на маркетплейсах.

Доступ к внутренней информации (товары, заказы, финансовая информация и пр.) имеется только у Вас и у нас, как исполнителей.

1. Два варианта сотрудничества

Вариант №1. Наша компания занимается управлением магазина Партнера от своего юридического лица. То есть, создается отдельный магазин, в рамках уже существующего, нашего юридического лица. Доступ к данному личному кабинету имеется у нас – как компании-оператора и исполнителя, так и у Партнера, для контроля и отслеживания информации по заказам и финансам… Выплата вознаграждений, осуществляется нами в течение 1-2 рабочих дней, после поступления денежных средств от маркетплейсов. Данный вариант подходит как для физических, так и для юридических лиц (ИП, ООО, АО).

Вариант №2. Наша компания занимается управлением магазина от юридического лица Партнера. То есть, создается отдельный магазин, на существующее юридическое лицо Партнера (ИП, ООО, АО). Доступ к данному личному кабинету - у нас – как компании-оператора и исполнителя, так и у Партнера. Денежные средства (выручка) поступают напрямую от маркетплейсов на расчетный счет Партнера. Данный вариант подходит для юридических лиц (ИП, ООО, АО).

1. Сферы ответственности

Партнер:

- инвестирует (вкладывает) денежные средства в соответствии с выбранным вариантом сотрудничества (см. п.2)

- отслеживает, контролирует деятельность своего магазина или магазинов, в том числе информацию по заказам, отгрузкам, продажам, взаиморасчетам и пр., онлайн, через доступ к личным кабинетам маркетплейсов.

Исполнитель (наша компания):

- регистрирует новый личный кабинет на маркетплейсах.

- загружает ассортимент товаров (ориентировочно, 20 000 товаров из разных товарных групп: электроника, детские товары, одежда, обувь, товары для дома, косметика и пр.) в личные кабинеты на маркетплейсы и контролирует модерацию карточек товаров; активирует товары.

- устанавливает цены и занимается продвижением товаров на площадках для стимулирования спроса

- обрабатывает поступившие заказы в магазины

- осуществляет закупку и доставку необходимых товаров

- осуществляет надлежащую упаковку товара в соответствии с требованиями каждого маркетплейса

- осуществляет доставку заказов в пункты приема заказов (ППЗ) каждого маркетплейса

- обрабатывает возвраты, осуществляет их транспортировку до склада

- осуществляет иные действия, направленные на полное функционирование магазина

Сферы ответственности по каждому варианту сотрудничества.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Вариант №1 | Вариант №2 |
| Регистрация магазина (от чьей компании действует магазин) | Наша компания (ООО «Ловец») | Компания Партнера |
| Доступ к магазину | Наша компания, Партнер | Наша компания, Партнер |
| Партнеры | Физические и юридические лица | Юридические лица |
| Маркетплейсы | Озон, Яндекс Маркет, Вайлдберрис, Алиэкспресс, Мегамаркет | Озон, Яндекс Маркет, Вайлдберрис, Алиэкспресс, Мегамаркет |
| Кол-во добавляемых товаров на каждый маркетплейс | 18 000-20 000 товаров | 18 000-20 000 товаров |
| Выплата доходов от деятельности магазина | На р/сч компании Партнера с р/сч нашей компании,  Либо на лицевой счет физического лица (за вычетом НДФЛ) | На р/сч Партнера напрямую от маркетплейсов |
| Сумма вознаграждения Партнера | На выбор Партнера:  7% в месяц от суммы инвестированных средств;  Либо 20 % от выручки маркетплейсов | Ориентировочно 30-65% от суммы инвестиций (за 1 оборот). Зависит от суммы первоначальных инвестиций (см. п.4). |
| Возврат основной суммы инвестиций | Только по письменному заявлению, от нашей компании | Вместе с выплатой дохода, напрямую от маркетплейсов |
| Сроки выплаты дохода | В течение 1-2 дней после поступления денежных средств на расчетный счет нашей компании | В соответствии с графиком платежей маркетплейса |
| Куда перечисляются инвестиции? | На р/сч нашей компании (ООО «Ловец») | На р/сч нашей компании (ООО «Ловец») |
| Минимальная сумма инвестиций | 100 000 рублей | нет |
| Минимальный остаток инвестиций | нет | нет |
| Возможность дополнительного инвестирования или реинвестирования | есть | есть |

1. Размер первоначальных инвестиций (для варианта №2)
2. В целях повышения прозрачности взаимодействий с Партнерами, снижения рисков для Партнеров и повышения доверия, мы предлагаем дифференцированный размер первоначальных инвестиций в проекте при работе по Варианту №2. Партнер самостоятельно выбирает размер первоначальных инвестиций в проект при работе по Варианту №2.
3. Объем первоначальных инвестиций влияет на маржинальность (доходность, отдачу) товара.
4. Формула продажной цены товара на маркетплейсе следующая: Цз (Закупочная цена товара) + Роб (Расходы на обработку и отправку заказов) + Км (комиссия маркетплейсов) + Дп (доход Партнера) = Цпр (Цена продажи товара)
5. Так как мы работаем с большим количеством товаров, со множеством поставщиков, практически «с колес», то расходы на обработку и отправку заказов зависят от объема первоначальных инвестиций и минимального остатка вложений. Подробная информация представлена в таблице

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Первоначальный взнос, руб. | Остаток после отгрузки заказов, руб. | Расходы на обработку и отправку заказов (к цене закупки товара, коэффициент) | Примечание |
| Без первоначального взноса | 0 | 1,2 |  |
| До 100.000 | 15 000 | 0,9 |  |
| До 300.000 | 40 000 | 0,75 |  |
| До 500.000 | 75 000 | 0,7 |  |
| Свыше 500.000 | 100 000 | 0,6 |  |

Комментарии: при расчете цены для нас важно выдерживать параметры рентабельности с целью получения Партнером стабильного дохода. При этом, цена продажи должна быть приемлема для клиента, чтобы заказы стабильно поступали, а соответственно показатели оборачиваемости также для нас важны. В этой связи, Партнер сам выбирает размер первоначальных инвестиций, так как большая сумма первоначальных инвестиций позволяет снизить расходную часть в цене товара… А это влияет как на маржинальность товара (реализация такого товара принесет больший доход, так и на оборачиваемость, если мы снизим продажную цену за счет оптимизации накладных расходов. Выбор за Партнером!

1. Расходы на обработку и отправку заказов равны цене закупки товара х коэффициент (из таблицы).
2. Партнер имеет право на протяжении действия договора изменить вариант сотрудничества.
3. Таким образом, Основные параметры предложения:

- работаем от одного заказа (сумма – от 200 рублей)

- информация актуальна только для базового варианта сотрудничества №2, то есть на базе юридического лица Партнера

- если мы работаем по схеме нулевых инвестиций, мы выставляем счет на закупку товара, согласно полученным заказам в личных кабинетах, а Партнер в течение 24 часов обязан оплатить по счету (в противном случае заказ может быть отменен как покупателем, так и площадкой-маркетплейсом)

- после поступления денежных средств, наша компания в течение 1-2 рабочих дней осуществляет закупку товара, его обработку и отправку до клиента

- в зависимости от поступающих заказов, счет выставляется один раз в период (один раз в сутки, один раз в двое суток и пр.)

- сумма счета состоит из расходов на закупку товара и затрат на обработку и отправку товаров (только по полученным заказам!)

1. Преимущества:

- Работаем от одного поступившего заказа

- Минимизация рисков до «нуля»

- Легкий способ войти в бизнес и принять решение на любом этапе – продолжать или нет работать с нами

- Партнер сам определяет сумму инвестиций, которую он готов вложить для запуска проекта

1. Начало сотрудничества
2. Партнер выбирает вариант сотрудничества (один из двух, см. п.2)
3. Стороны подписывают договор о сотрудничестве и совместной деятельности
4. Партнер предоставляет необходимую информацию:

- электронная почта (Яндекс)

- контактный номер телефона

- дополнительные контакты в мессенджерах (WhatsApp, Telegram)

- расчетные реквизиты (карточка клиента юридического лица или полные реквизиты лицевого счета физического лица)

- подписанная форма согласия на обработку персональных данных

1. Мы регистрируем магазины на маркетплейсах и предоставляем доступ к маркетплейсам Партнеру
2. При необходимости проводим онлайн консультацию-ознакомление с личными кабинетами маркетплейсов (требуется Any Desk)
3. Мы предоставляем доступ к общей папке на Яндекс. Диск с персональной информацией по работе и взаимодействию в рамках проекта. В папке Яндекс. Диск будет следующая информация:

- 1. Договор о сотрудничестве и партнерстве

- 2. Инструкция, технология взаимодействия в рамках проекта

- 3. Персональные данные

- 4. Отчеты

Информация автоматически обновляется, благодаря общему доступу, Партнер будет видеть только актуальную информацию.

1. Мы загружаем ассортимент товаров на маркетплейсы и обеспечиваем успешное прохождение модерации, в случае ошибок в карточках товара – исправляем их.
2. Партнер оплачивает первоначальный инвестиционный взнос.
3. Для Партнеров, которые выбрали вариант сотрудничества №2 действует предложение о самостоятельном определении суммы первоначальных инвестиций.

Ориентировочные сроки мероприятий по организации магазинов на различных маркетплейсах, запуска продажи товаров.

|  |  |
| --- | --- |
| Мероприятие | Сроки |
| Регистрация общей папки на Яндекс. Диске | 1 час |
| Регистрация личного кабинета на маркетплейсе Озон, настройка основных параметров и предоставление доступа | 3 часа |
| Загрузка товарного ассортимента на маркетплейс Озон, модерация карточек товара | 48 часов |
| Исправление/дополнение информации в карточках товара на маркетплейсе Озон (если карточка не прошла модерацию) | 7 дней |
| Активация личного кабинета на маркетплейсе Озон, запуск продаж | 2 часа |
| Регистрация личного кабинета на маркетплейсе Яндекс Маркет, настройка основных параметров и предоставление доступа | 1 день |
| Загрузка товарного ассортимента на маркетплейс Яндекс Маркет, модерация карточек товара | 24 часа |
| Исправление/дополнение информации в карточках товара на маркетплейсе Яндекс Маркет (если карточка не прошла модерацию) | 10 дней |
| Активация личного кабинета на маркетплейсе Яндекс Маркет, запуск продаж | 2 часа |
| Регистрация личного кабинета на маркетплейсе Алиэкспресс, настройка основных параметров и предоставление доступа | 3 дня |
| Загрузка товарного ассортимента на маркетплейс Алиэкспресс, модерация карточек товара | 48 часов |
| Исправление/дополнение информации в карточках товара на маркетплейсе Алиэкспресс (если карточка не прошла модерацию) | 7 дней |
| Активация личного кабинета на маркетплейсе Алиэкспресс, запуск продаж | 2 часа |
| Регистрация личного кабинета на маркетплейсе Вайлдберрис, настройка основных параметров и предоставление доступа | 3 дня |
| Загрузка товарного ассортимента на маркетплейс Вайлдберрис, модерация карточек товара | 48 часов |
| Исправление/дополнение информации в карточках товара на маркетплейсе Вайлдберрис (если карточка не прошла модерацию) | 7 дней |
| Активация личного кабинета на маркетплейсе Вайлдберрис, запуск продаж | 2 часа |
| Настройка личного кабинета на маркетплейсе Мегамаркет | 15 дней |

Многие мероприятия делаются параллельно. Так что от заключения договора до запуска продаж на некоторых площадках не более 48 часов.

1. Взаимодействие партнеров в процессе функционирования магазинов
2. Активация товаров на маркетплейсах, запуск продаж осуществляется после заключения договора о сотрудничестве между нашей компанией и Партнером.
3. Отгрузка заказов происходит только при поступлении первоначальных инвестиций на счет нашей компании в рамках заключенного договора о сотрудничестве либо при оплате счета за поступившие заказы.
4. После активации товаров в личных кабинетах (магазинах) товары попадают в продажу в течение 30-40 минут.
5. С этого момента, Партнер может отслеживать динамику заказов и продаж в личных кабинетах Маркетплейсов. В соответствующих разделах личных кабинетов формируется текущая информация по продажам и предварительному финансовому результату.
6. Сводная информация по финансовому результату работы магазинов, по закупкам и пр. формируется в разделе 4.Отчеты в папке на Яндекс Диске. Также в отчете будет информация о движении (расходовании/пополнении) инвестиционных средств.
7. Вся ответственность за оперативную работу по функционированию магазина и достижению целевых показателей лежит на нашей компании (опыт работы в сфере онлайн торговли на маркетплейсах более 5 лет).
8. Наша компания загружает максимально большой ассортимент, на начальном этапе, с момента запуска, это 18 000-20 000 уникальных товаров из разных товарных групп, для того чтобы получать первые заказы уже в первые 1-2 дня работы магазина. Товары из различной ценовой категории (от 300 до 50 000 рублей) и разных товарных групп, таких как электроника, детские товары, товары для дома, посуда, спортивные товары, одежда, обувь, товары для творчества, косметика и пр. Большое количество товаров позволяет сглаживать фактор сезонности (когда одни товары популярны в одни периоды, а другие – в другие).
9. Мы отвечаем за успешную модерацию карточек товара в магазине. Периодически обновляем ассортимент товаров.
10. Наша компания работает с клиентами, следит за вопросами – стараемся оперативно отвечать и отзывами. Расчетный балл по отзывам – 4,2 и выше (из 5)… Товары с более низким рейтингом, мы стараемся убирать из продажи.
11. Наша компания занимается ценообразованием на весь ассортимент продукции. Конечная цена товара зависит от стоимости закупки, сопутствующих расходов, а также заявленных целевых показателей по доходности… С помощью программного обеспечения (1С) заданы формулы цены для каждого маркетплейса, которая позволяет достигать искомых показателей. Цена продажи меняется в зависимости от изменения закупочной цены, остальные составляющие затрат считаются условно-постоянными.
12. Мы работаем в основном по схеме продаж FBS (упаковка, отгрузка, обработка заказа на собственном складе), если товар становится популярным (от 10 заказов в неделю) мы данный товар переводим на схему FBO (упаковка, отгрузка заказа со склада маркетплейса). Таким образом, мы гарантируем, что денежные средства Партнера используются только в случае наличия реального заказа.
13. Все поступившие заказы, мы принимаем и обрабатываем в установленном каждым маркетплейсом порядке. Допускается отмена не более 5% заказов. Товары могут уйти в отмену из-за отсутствия на складах – специфика работы схемы FBS. Стараемся минимизировать данный показатель. При этом никаких расходов Партнер не несет.
14. Закупка, доставка и упаковка, в соответствии с требованиями маркетплейсов осуществляется нами в установленном порядке. Все заказы доставляются в сортировочные центры или пункты приема заказов маркетплейсов.
15. Как в любом магазине, есть возвраты. В среднем не более 15% товаров могут быть возвращены. Причины разные: клиент заказал и ему не понравился/не подошел товар, просто не выкупил, передумал и пр.…. По закону о Защите прав потребителей обязаны обратно забрать товары. После получения возврата нами, сумма денежных средств, затраченная на приобретение товара, снова поступает в оборот/на счет Партнера.
16. Все управление личными кабинетами, обновлением информации осуществляется через специализированные программы - 1С и другие
17. Наша компания берет на себя обязательства по гарантиям от претензий от правообладателей брендов, отдельных товаров (моделей), фотографий и пр. Все вопросы, возникающие в этой сфере, решаются в рабочем порядке.
18. Для варианта 1 сумма вклада (инвестиций) в текущих платежах не возвращается, а постоянно работает для получения дохода. Сумма инвестиций может быть возвращена на основании письменного заявления и согласования акта сверки взаиморасчетов.
19. Для варианта 2 сумма вклада (инвестиций) в текущих платежах возвращается, так как платежи поступают напрямую из маркетплейсов. Если остается сумма на закупку менее минимального остатка инвестиций, мы обнуляем остатки и товары убираются из продажи. Мы предупреждаем заранее о приближении к критической сумме инвестиций. В течение двух недель мы ожидаем поступлений денежных средств от Партнера, если нет, то остатки денежных средств возвращаются Партнеру, а сам магазин архивируется на 6 месяцев. Сумма инвестиций может быть также досрочно возвращена на основании письменного заявления и согласования акта сверки взаиморасчетов. В любой момент можно возобновить сотрудничество. Через 6 месяцев после последней отгрузки личный кабинет удаляется.
20. При нулевой сумме первоначальных инвестиций Партнер оплачивает затраты на приобретение товаров по поступившим заказам и расходы на их обработку. Расходы на обработку заказов равны стоимости приобретенного товара умноженного на коэффициент.
21. Партнер может увеличить сумму инвестиций (вложений) либо реинвестировать с получаемых доходов в любой момент. Для этого необходимо уведомить нас и заключить дополнительное соглашение к основному договору.
22. Процедура выхода из соглашения о Партнерстве. Вы в соответствии с договором в письменной форме пишите нам заявление с просьбой закрыть свой личный кабинет. Мы осуществляем все отгрузки, по вновь поступившим заявкам и убираем товары из продажи… После реализации отгруженной продукции (ориентировочно 2 недели) мы проводим сверку взаиморасчетов и возвращаем Вам все денежные средства и закрываем личные кабинеты на маркетплейсах, закрываем доступы. В любой момент можно возобновить сотрудничество. Через 6 месяцев после последней отгрузки личный кабинет удаляется.
23. При необходимости, можем провести онлайн консультацию-ознакомление с личными кабинетами маркетплейсов. Для этого потребуется установить Any Desk для демонстрации возможностей личных кабинетов маркетплейсов.
24. Все документы: договор, отгрузочные документы подписываются электронной подписью. При необходимости можем отправлять документы и на бумажном носителе.
25. Механизм формирования доходов Партнера. Вознаграждение Партнера. Формула цены на товары
26. Вариант №1. Фиксированный процент от суммы инвестированных средств.

- вся выручка поступает на расчетный счет нашей компании.

- наша компания регулярно, один раз в месяц осуществляет выплату денежного вознаграждения, согласно договоренностям – 7% в месяц от суммы инвестированных средств

- сумма инвестиций постоянно находится в обороте

- Партнер вправе изменить, увеличить сумму инвестиций, которая находится в обороте по согласованию с нашей компанией

- в случае возврата товара клиентом, денежные средства, использованные на приобретение товара, возвращаются обратно в оборот

- вне зависимости от оборота в месяц, от реальных продаж товаров, инвестор гарантированно получает 7% ежемесячно от вложенных средств

- минимально необходимая сумма инвестиций составляет 100 000 рублей

2) Вариант №1. Процент от поступающей выручки маркетплейсов.

- вся выручка поступает на расчетный счет нашей компании

- Партнер может видеть всю информацию по выручке в личном кабинете маркетплейсов

- наша компания регулярно, в течение 1-2 дней после зачисления выручки перечисляет положенный доход (проценты) на расчетный счет компании Партнера или на лицевой счет физического лица, за вычетом НДФЛ.

- сумма инвестиций постоянно находится в обороте

- Партнер вправе изменить, увеличить сумму инвестиций, которая находится в обороте по согласованию с нашей компанией

- в случае возврата товара клиентом, денежные средства, использованные на приобретение такого товара, возвращаются обратно в оборот.

- выплаты Партнеру составляют 20% от получаемой выручки маркетплейсов

- минимально необходимая сумма инвестиций составляет 100 000 рублей

3) Вариант №2. Доход от общей суммы инвестиций. Возврат и суммы инвестиций и дохода.

- вся выручка маркетплейсов поступает на расчетный счет Партнера

- Партнер самостоятельно пополняет счет нашей компании в целях регулярной отгрузки заказов. Для этого необходимо уведомить нас и заключить дополнительное соглашение к основному договору.

- денежные средства Партнера распределяются (расходуются) на закупку товара и на затраты на выполнение заказа. Затраты на выполнение заказа равны стоимости закупки товара (приобретение товара) умноженные на коэффициент.

- в случае возврата товара клиентом, денежные средства, использованные на приобретение товара, возвращаются обратно в оборот.

- усредненная формула цены товара, который продается на маркетплейсе: 20% - стоимость закупки товара + 20% - расходы на обработку заказа + 35% - комиссия, логистика и пр. маркетплейса + 25% - чистый доход Партнера.

Пример расчета цены по формуле:

А) Стоимость закупки товара – 100 рублей

Б) Расходы на обработку заказа (Затраты на выполнение заказа) – 100 рублей

В) Комиссия маркетплейса – 175 рублей

Г) Доход Партнера – 125 рублей

Таким образом, цена товара на маркетплейсе составляет 500 рублей.

Выручка к выплате на маркетплейсе складывается из продажной цены товара, в нашем примере 500 рублей за вычетом комиссии маркетплейса 175 рублей (маркетплейс забирает сразу). Таким образом, маркетплейс выплачивает 500-175=325 рублей. Данная сумма состоит из двух составляющих: 125 рублей – это доход Партнера и 200 рублей – это инвестиции партнера в закупку товара и затраты на выполнение заказа. Учитывая все расчеты, доходность на 1 вложенный рубль составляет: 125/200=62,5% от вложенных (инвестированных) средств.

Еще раз отметим, что данные подсчеты, усредненные и доказаны реальными продажами, но могут колебаться в зависимости от сезона и объема продаж.

- средняя оборачиваемость. Важным показателем является и оборачиваемость вложенных (инвестированных) средств. Данные являются усредненными:

А) Среднедневной чек по заказам (ожидаемая выручка) по всем маркетплейсам составляет 50 000 рублей при ассортименте – 18-20 тысяч товаров на каждой торговой площадке.

Б) Процент отмен (в виду отсутствия товаров) и возвратов (после отгрузки) составляет 20%, то есть 10 000 рублей (50 000 х 20%)

Таким образом, ожидаемая выручка будет составлять не менее 40 000 рублей в сутки….

Для приобретения товаров и их обработку, нам потребуется в сутки 16 000 рублей из инвестиционных средств (40 000 рублей \* 0,4 (20%+20%))

В итоге, оборачиваемость денежных средств составит, 500 000/16 000 = 31 день/1 месяц.

По мере роста узнаваемости магазина, среднесуточная выручка маркетплейсов (оборот) будет расти….

1. Гарантии инвестиционных средств

- заключается договор о сотрудничестве и совместной деятельности

- наша компания работает преимущественно по схеме FBS, соответственно мы вкладываем средства Партнера (в приобретение и обработку) только в те заказы, которые уже поступили, оплачены клиентом и ожидают отгрузки

- наша компания берет на себя обязательства по гарантиям от претензий от правообладателей брендов, отдельных товаров (моделей), фотографий и пр. Все вопросы, возникающие в этой сфере, решаются в рабочем порядке

- мы более 5 лет работаем в сфере онлайн торговли на маркетплейсах

- большой ассортимент, гарантирующий продажи в первые дни с начала работы

- прозрачность использования инвестиционных средств: информация в личных кабинетах маркетплейсов и в папке Яндекс. Диск.