

Процесс, требование/Площадка	GOODS	БЕРУ!	OZON	WILDBERRIES
О площадке	Проект от «М.Видео». Аудитория > 8 миллионов. Партнеров > 1500.	Проект «Сбербанка» и «Яндекса» Аудитория > 1 миллиона. Партнеров > 2700.	Старейший интернет-магазин. В формате маркетплейса он работает два года. Торговая площадка имеет 60 тысяч ежедневных заказов по стране и 19 млн постоянных покупателей.	Одна из крупнейших торговых площадок России с 6 миллионов посетителей и 500 тысячами заказов ежедневно. В маркетплейсе представлено 22 тысячи брендов. Каталог включает в себя 25 основных категорий с десятками подразделов.
Доставка со склада продавца	Является основной схемой работы маркетплейса. Заказ поступает продавцу, продавец собирает заказ и отгружает 3PL оператору маркетплейса. Доставку до сортировочного центра, объединение заказов и доставку до покупателя осуществляет 3PL оператор маркетплейса. Стоимость услуг логистики включена в комиссию маркетплейса. При желании продавец может доставлять товары до пункта сбора отправлений самостоятельно. В этом случае может маркетплейс может снизить комиссию.	Является основной схемой работы маркетплейса. Заказ поступает продавцу, продавец собирает заказ и отгружает 3PL оператору маркетплейса. Доставку до сортировочного центра, объединение заказов и доставку до покупателя осуществляет логистика маркетплейса. Стоимость услуг логистики оплачивается дополнительно. При желании продавец может доставлять товары до пункта сбора отправлений самостоятельно.	Заказ поступает продавцу, продавец собирает заказ и отгружает 3PL оператору маркетплейса. Доставку до сортировочного центра может осуществить маркетплейс, но это стоит 1799 руб, объединение заказов и доставку до покупателя осуществляет логистика маркетплейса. Стоимость услуг логистики заказа покупателю включена в комиссию маркетплейса. При желании продавец может доставлять товары до пункта сбора отправлений самостоятельно.	Не поддерживается
Доставка со склада маркетплейса	Для крупных продавцов доступна опция комплектации все заказов за день в одну палету и разовую оптовую отгрузку. Маркетплейс самостоятельно обеспечивает все процессы по хранению, сортировке, упаковке и доставке до покупателя. Поставку товаров на сортировочный центр маркетплейса осуществляет продавец.	Маркетплейс самостоятельно обеспечивает все процессы по хранению, сортировке, упаковке и доставке до покупателя. Поставку партий товаров на сортировочный центр маркетплейса осуществляет продавец.	Маркетплейс самостоятельно обеспечивает все процессы по хранению, сортировке, упаковке и доставке до покупателя. Поставку партий товаров на сортировочный центр маркетплейса осуществляет продавец.	Маркетплейс самостоятельно обеспечивает все процессы по хранению, сортировке, упаковке и доставке до покупателя. Поставку партий товаров на склад маркетплейса осуществляет продавец.
Заказы и бери	Покупатель на витрине goods.ru бронирует товары в розничной точке продавца. Популярная схема для продажи продукции, которую нельзя продавать в интернете.	Не поддерживается	Не поддерживается	Не поддерживается
Логистика	СЦ МО г. Котельники	Склады Беру: Москва (Котельники, Люберцы и Софьино) Ростов-на-Дону	Расположение сортировочных центров: Тверь Хоругвино Черная Грязь Воронеж Екатеринбург Казань Краснодар Новосибирск	Расположение складов: СЦ Подольск СЦ Екатеринбург СЦ Краснодар СЦ Новосибирск СЦ Хабаровск СЦ Санкт-Петербург
Формат договора	Оферта на оказание комплекса услуг по организации продаж	Договор на оказание услуг Беру	Договор комиссии	Договор комиссии
Личные кабинеты	Один личный кабинет оформляется на одну компанию (юридическое лицо), внутри может быть несколько магазинов для разных схем логистики. Для одновременной работы с	Для одновременной работы и по стандартной модели Беру, для схемы работы по фулфилменту и под заказ нужны отдельные личные кабинеты.	Под разные схемы работы и крупногабаритные/малогабаритные товары необходимо создавать отдельные личные кабинеты.	Один личный кабинет выдается на одну компанию (юридическое лицо).

Заведение номенклатуры	XML/YML - первоначальная автозагрузка по адресу, указанному в ЛК. Рекомендуется использовать как постоянный вариант	Можно завести товар вручную в личном кабинете. Все товары проверяются службой поддержки (2-14 дней)	Можно завести товар вручную в личном кабинете. Все товары проверяются службой поддержки.	Можно создавать и загружать спецификации онлайн в личном кабинете
	Последующая загрузка возможна по XLS по шаблону в ЛК	XLS по шаблону - работает, основной параметр SKU Яндекса. . Все товары проверяются службой поддержки (2-14 дней)	XLS по шаблону - жесткие требования по заполнению файла. Все товары проверяются службой поддержки.	Можно создавать и загружать спецификации в Excel, установив сертификат и плагин WB
		API - Поддерживается загрузка каталога через API. Все товары проверяются службой поддержки (2-14 дней)	API нет.	Можно загружать спецификации через API
Склейка	XML - автоматическая склейка по штрих-коду или артикулу. Есть возможность ручной склейки товаров, для которых не нашлось сопоставления.	API, есть возможность ручного подбора и склейки в личном кабинете	Непонятно как работает даже в ручном режиме	Нет понятия склейки, так как у каждого продавца своя карточка
Управление ценами	Через XML файл	XML/YML файл API - Установка цен; Есть API для получения рекомендованных цен от маркетплейса	через API. Обновляем 3 вида цены, которые есть у озона (цена, цена до скидки, premium)	1. Через личный кабинет; 2. Выгрузив из личного кабинета шаблон Excel, затем загрузив с новыми ценами
Управление остатками	Через XML файл	Через YML файл API управления остатками	API	Не требуется при использовании схемы "Отгрузка со склада маркетплейса"
Комиссия	Комиссия платится только за исполненный заказ – от 3% до 22% (в зависимости от категории).	Комиссия платится только за исполненный заказ – от 4% до 36% (в зависимости от категории). Обработка заказа при схеме фулфилмента тарифицируется отдельно.	Комиссия платится только за исполненный заказ – от 5% до 25% (в зависимости от категории). Обработка заказа при схеме фулфилмента тарифицируется отдельно.	Комиссия платится только за исполненный заказ – от 12% до 22% (в зависимости от категории). Отдельно оплачивается хранение, доставка и возврат каждой единицы товара.
Расчёты с продавцами	От 2 раз в неделю, в зависимости от объема продаж. Отдельным днем идут выплаты за лояльность.	Нет данных	2 раза в месяц: В первый платеж попадают операции, прошедшие до 16-го числа, с перечислением средств до 25-го числа. Во второй платеж попадают операции с 16-го числа по последний день месяца, с перечислением средств до 15-го числа следующего месяца.	В зависимости от объема продаж: 1. На основании еженедельного промежуточного отчета о продажах; 2. На основании ежемесячного отчета
Особенности маркетплейса	Маркетплейс компенсирует скидки, которые предоставляются покупателю посредством отдельных выплат за проведение маркетинговых услуг маркетплейсу.	Беру размещает предложение по 1 товару только 1 поставщика, у которого указана самая низкая цена.	В 2020 году действует программа по компенсации затрат ООО и ИП.	Частично компенсирует скидки по отдельным программам лояльности.