

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ WILDBERRIES

В условиях современного общества, где наблюдается интенсивное социальное и экономическое развитие, а также усиление конкуренции и более строгое регулирование деятельности организаций, возникает важный вопрос об оценке эффективности их работы. Поскольку организация является сформированной социальной группой, созданной человеком и выполняющей определенные общественные функции, эффективность ее деятельности зависит от компетентности ее сотрудников и согласованности их взаимодействия.

В современном мире, где технологические инновации меняют облик бизнеса, логистика становится ключевым фактором для успешной деятельности компаний. Логистика 4.0, как эволюция традиционных логистических процессов, представляет собой переход к цифровой трансформации в сфере поставок и управления цепями поставок.

Цифровизация логистики – это не просто модное слово, это неотъемлемая часть современного бизнеса. В условиях растущей конкуренции и стремительных изменений рынка компании, которые не адаптируются к новым технологиям, рискуют остаться позади. То, как устроена логистика такого маркетплейса как вайлдберис, – это яркий пример того, как инновации в области цифровой логистики могут повысить эффективность и конкурентоспособность компании [7].

Современная логистика сталкивается с рядом вызовов, которые требуют инновационных решений. Вот несколько основных систем, которые используют Wildberries:

Интеграция данных и аналитика:

1. Сбор, анализ и использование данных становятся все более важными для оптимизации логистических процессов. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет предсказывать спрос, оптимизировать маршруты доставки и управлять запасами.

2. Интернет вещей (Internet of Things, IoT) – это множество физических объектов, подключенных к интернету и обменивающихся данными. Концепция IoT может существенно улучшить многие сферы нашей жизни и помочь нам в создании более удобного, умного и безопасного мира. Сенсоры и устройства, подключенные к интернету, позволяют отслеживать грузы в реальном времени. Это помогает улучшить видимость поставок и управление складскими запасами [3].

3. Система КИЗ (Контроль Идентификации Загрузки): каждый товар маркируется уникальным кодом, который позволяет отслеживать его на всех этапах логистической цепочки. Это повышает эффективность управления складом и сокращает риск потери товаров [1].

4. Системы автоматической сортировки: установлены на складах для быстрой и точной сортировки товаров.

Такие технологии обеспечивают высокий уровень сервиса и эффективное управление складами Wildberries.

В контексте маркетплейсов логистика понимается как процесс транспортировки товара конечному потребителю. Как правило, это весь путь продукта из производственного цеха и до конечного клиента.

На успешную торговлю на маркетплейсах, таких как Wildberries, могут рассчитывать лишь те предприниматели, которые сумели грамотно выстроить свою схему доставки товаров. Если покупатель ждет свой заказ слишком долго или вещи приходят поврежденными, непригодными, то потенциальные клиенты будут искать других местных продавцов.

Не всем бизнесменам удастся самостоятельно создать и отладить все логистические процессы, чтобы доставка всегда работала четко и бесперебойно. На помощь приходят фулфилмент-операторы.

Эти посредники могут взять на себя все, что касается сопровождения товаров, а могут – только часть задач в этой области. Продавец платит им комиссионные.

Есть три варианта модели сотрудничества по данной модели:

1. Fulfillment by Operator (FBO), в нашем случае — Fulfillment by Wildberries (FBW) (рис.1). Вся логистика осуществляется компанией Wildberries, а продавец вообще не думает о ней, его роль сводится к своевременному подвозу товаров на склады маркетплейса. Wildberries делает все остальное, начиная с хранения продукции и кончая процедурами возвратов и обработки контактов. Этот вариант сотрудничества в области логистики на Wildberries и предпочитают начинающие предприниматели, что вполне объяснимо [1].

Модель поставки FBW (Fulfillment by Wildberries)

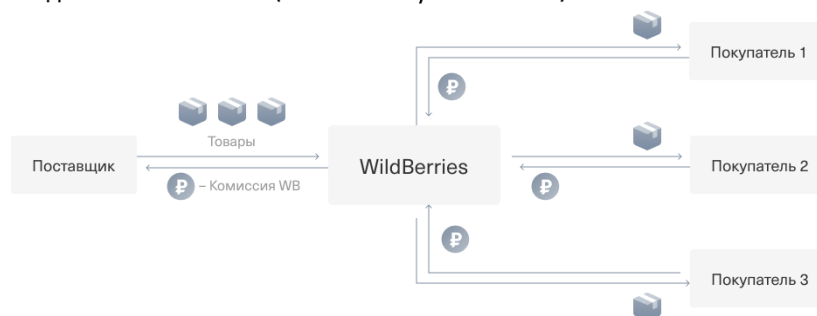


Рис. 1. Модель поставки FBW

2. Fulfillment by Seller (FBS)(рис. 2). Продавец сам занимается всеми основными процессами: упаковывает продукцию, маркирует ее, хранит и т. п. Логисты Wildberries или другого маркетплейса только развозят покупателям уже подготовленные и поставленные на склад товары, занимаются возвратами [1].

Модель поставки FBS (Fulfillment by Seller)

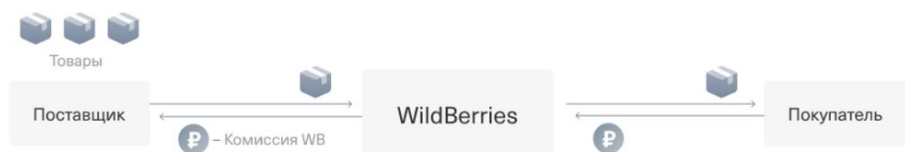


Рис. 2. Модель поставки FBS

3. Delivery by Seller (DBS) (рис. 3). Wildberries или иной маркетплейс логистикой не занимается вообще, а просто служит витриной. То есть, бизнесмен сам хранит, собирает, готовит и развозит заказы [1].

Модель поставки DBS (Delivery by Seller)



Рис. 3. Модель поставки DBS

4. Также на Wildberries существует такая модель продаж как Dropshipping (рис. 4). В данной модели маркетплейс также как в модели DBS не занимается логистикой, а просто служит витриной. Суть данной модели заключается в том, что продавец ищет себе продавца (поставщика), с которым он будет сотрудничать. Выставляет свой товар на маркетплейс. После чего покупатель делает заказ у продавца. Продавец в свою очередь передает заказ поставщику. Поставщик отправляет заказ напрямую покупателю. То есть продавец никак не контактирует с товаром и покупателем [1].

ДРОПШИПИНГ

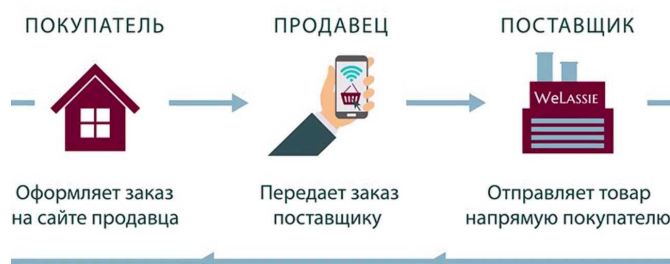


Рис. 4. Модель dropshipping

В некоторых случаях эти варианты комбинируют: к примеру, можно частично хранить продукцию на складе маркетплейса, а оставшуюся – на партнерском складе.

Остановимся подробнее на самой популярной модели организации логистики на Wildberries – FBO и похожей на нее – FBS. Для новичков в торговле через маркетплейсы – это оптимальные варианты.

Мы уже выяснили, что модель FBO предполагает полную ответственность маркетплейса за все связанное с логистикой, от и до. Она прозрачна и проста, что объясняет ее популярность.

Организация логистики на Wildberries по принципу FBO состоит из следующих шагов:

1. Предприниматель привозит на склад Wildberries свои товары в полном соответствии с регламентами маркетплейса.
2. Далее Wildberries берется за логистику, самостоятельно выполняя все нужные операции. Заказы доставляются либо курьером прямо на дом покупателю, либо в пункты самовывоза (клиент сам выбирает, как ему удобнее забрать покупку).

3. Деньги приходят на счет Wildberries. За логистику он берет свою комиссию, а оставшуюся сумму переводит продавцу в строго определенное время.

Схема FBS во многом аналогична вышеописанной. Продукция, абсолютно готовая к отправке, поступает на склад или в сортировочный центр Wildberries или другого маркетплейса, откуда уже развозится покупателям. Размер комиссионных напрямую зависит от того, как долго продавец готовит свою продукцию к продаже.

С недавнего времени Wildberries внес некоторые коррективы в модель FBS, а также стал пользоваться «третьими» адресами для поставщиков.

Если раньше на маркетплейсе могли продаваться только товары, которые имелись на складе Wildberries, то сейчас продавцы могут пользоваться собственными складами или иными коммерческими помещениями, чтобы хранить там товарные запасы.

Эта опция очень важна для крупногабаритных товаров, которые не укладываются в лимиты отгрузки, а также для продукции с низкой оборачиваемостью. При сотрудничестве по модели FBS комиссия Wildberries за логистику ниже, поскольку компания выполняет намного меньше работы, связанной с доставкой.

Специфика и особенности бизнеса определяют наиболее подходящую схему взаимодействия с Wildberries в плане логистики:

- FBO подходит тем продавцам, которым критично удобство и которые умеют точно строить прогнозы, не желают самостоятельно заниматься логистикой и обрабатывать каждый заказ, могут заморозить часть продукции, готовы тратить на более высокие комиссии.

- FBS оптимальна для бизнесменов, которые хотят сами распоряжаться всей своей продукцией и не замораживать ее на складе, тестируют новые товары.

- DBS – идеальный вариант для тех, кто поставяет цветы и скоропортящиеся продукты питания (либо в случаях, когда доставлять надо быстрее, чем способен Wildberries).

Один и тот же предприниматель может работать по нескольким схемам. К примеру, логистику редких товаров осуществлять по FBS, а более востребованных и массовых – по FBO [2].

Список использованных источников:

1. Товары на ВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mpstats.io/media/wildberries/logistics/chto-takoe-kiz-tovarov-na-vajldberiz>. – Дата доступа: 12.05.2024.
2. Логистика ВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketguru.io/secrets/wb-dlya-novichkov/logistika-wildberries/>. – Дата доступа: 12.05.2024.
3. Что такое IoT и что о нем следует знать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/companies/otus/articles/549550/>. – Дата доступа: 12.05.2024.
4. Вопросы расчета стоимости услуг ВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat4market.com/blog/wildberries/kak-rasschitat-stoimost-logistiki-na-wildberries-v-2023-godu/>. – Дата доступа: 12.05.2024.
5. Особенности цепей поставок на ВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://selsup.ru/blog/logistika-wildberries/>. – Дата доступа: 12.05.2024.
6. Логистика маркетплейса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketguru.io/secrets/wb-dlya-novichkov/logistika-wildberries/>. – Дата доступа: 12.05.2024.
7. Логистика 4.0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://logists.by/blog/budushee-logistiki-kak-preodolet-ogranicheniya-i-ozhidaniya-s-pomoschyu-logistiki-4-0>. – Дата доступа: 12.05.2024.