

VOYAGE COMPANY

Франшиза продажи автозапчастей
через маркетплейсы





Рынок маркетплейсов

Объем российского рынка интернет-торговли составляет **5,17 трлн** рублей. При этом доля продаж на Маркетплейсах составляет 43,5% - почти 2,25 трлн рублей.

На маркетплейсы приходится уже 8,5% от общей суммы всех онлайн- и офлайн-трат граждан.

Что такое маркетплейс простыми словами

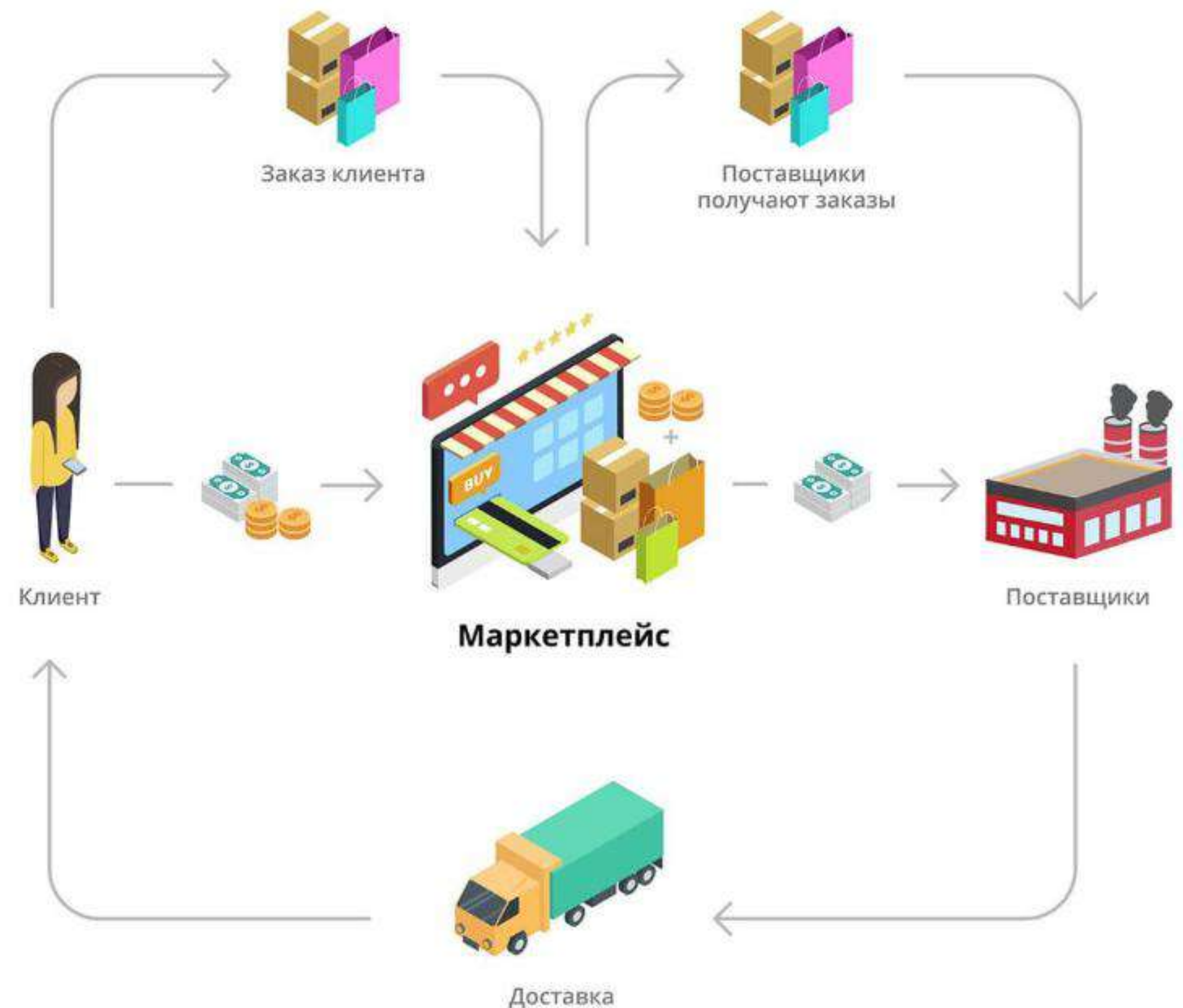
Маркетплейс — это торговая площадка, которая продаёт товары и услуги разных продавцов через интернет.

Маркетплейс можно сравнить с большим рынком, где на одном прилавке можно найти одни и те же продукты от разных брендов и марок.

Покупатели выбирают лучшее предложение на одном ресурсе, и им не нужно открывать множество сайтов. Поставщики экономят на привлечении трафика, содержании интернет-магазина и сотрудниках, а также доставке. Ну а площадка просто зарабатывает деньги.

В качестве примеров наиболее популярных маркетплейсов на территории России можно назвать Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет, Lamoda, Беру, СберМегамаркет.

Среди популярных международных маркетплейсов: Amazon, Ebay, Etsy, Aliexpress, Asos и др.



Преимущества выхода на маркетплейсы

1

Возможность продавать по всей стране без существенных затрат на логистику.

2

Многомиллионная аудитория, которую достаточно просто подключить и к автозапчастям.

3

Относительно свободный рынок. Компании только начали занимать свою нишу на рынке торговли автозапчастями на Ozon и Wildberries.

4

Клиентам, которые приобретают телефон или пылесос, удобно на той же площадке выбрать колодки или масло.

5

Простая схема работы. Чтобы начать продавать, достаточно выполнить условия по размещению товара. Вкладывать средства в разработку сайта, приложения или в зарплату курьеров не придется.

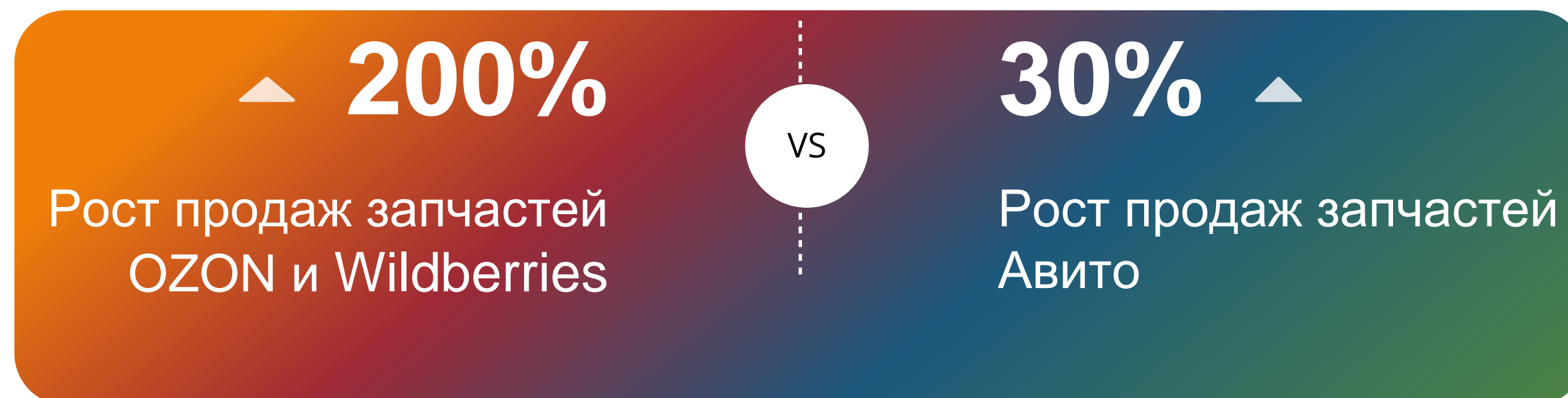
6

Современные IT решения позволяют легко управлять магазином даже через смартфон. Например, Яндекс Маркет разработали собственное приложение для продавцов.

Рынок запчастей

На данный момент в России насчитывается более **40,9 млн** легковых автомобилей. В среднем на каждую тысячу жителей приходится 284 автомобиля. Большинство из них требуют регулярного обслуживания и периодического ремонта, что невозможно без расходных материалов и запасных частей.

В 2022 году россияне стали гораздо чаще покупать автозапчасти на маркетплейсах. При этом количество магазинов на маркетплейсах с предложением автодеталей пока минимально.



Наша миссия - обеспечить автолюбителям доступ к широкому ассортименту качественных и надежных запчастей для автомобилей на маркетплейсах. Мы стремимся упростить процесс поиска и приобретения запчастей, чтобы каждый владелец автомобиля мог получить необходимые детали без лишних сложностей.

О компании

VOYAGE COMPANY

VOYAGE COMPANY более 35 лет успешно работает на рынке новых и бу автозапчастей. Мы первые в Ростове в 2010 г. открыли супермаркет автотоваров, который до сих пор остается крупнейшим магазином в регионе.

И мы одни из первых в стране решили освоить рынок маркетплейсов в этой нише. И конечно, столкнулись со множеством сложностей, начиная от отсутствия каких-либо программ, помогающих выставлять товары и отслеживать покупки и заканчивая отсутствием узконаправленных кадров, которые разбираются в нише онлайн торговли запчастям на маркетплейсах. Поэтому мы наняли лучших it специалистов, разработали собственные программы и обучили своих менеджеров.

Сейчас все наши бизнес-процессы четко отлажены, у нас несколько магазинов, торгующих более 220000 наименований запасных частей, собственная информационная система, которая позволяет при минимальных вложениях и в короткие сроки создать прибыльный и легко контролируемый магазин на маркетплейсах.

VOYAGE COMPANY в цифрах



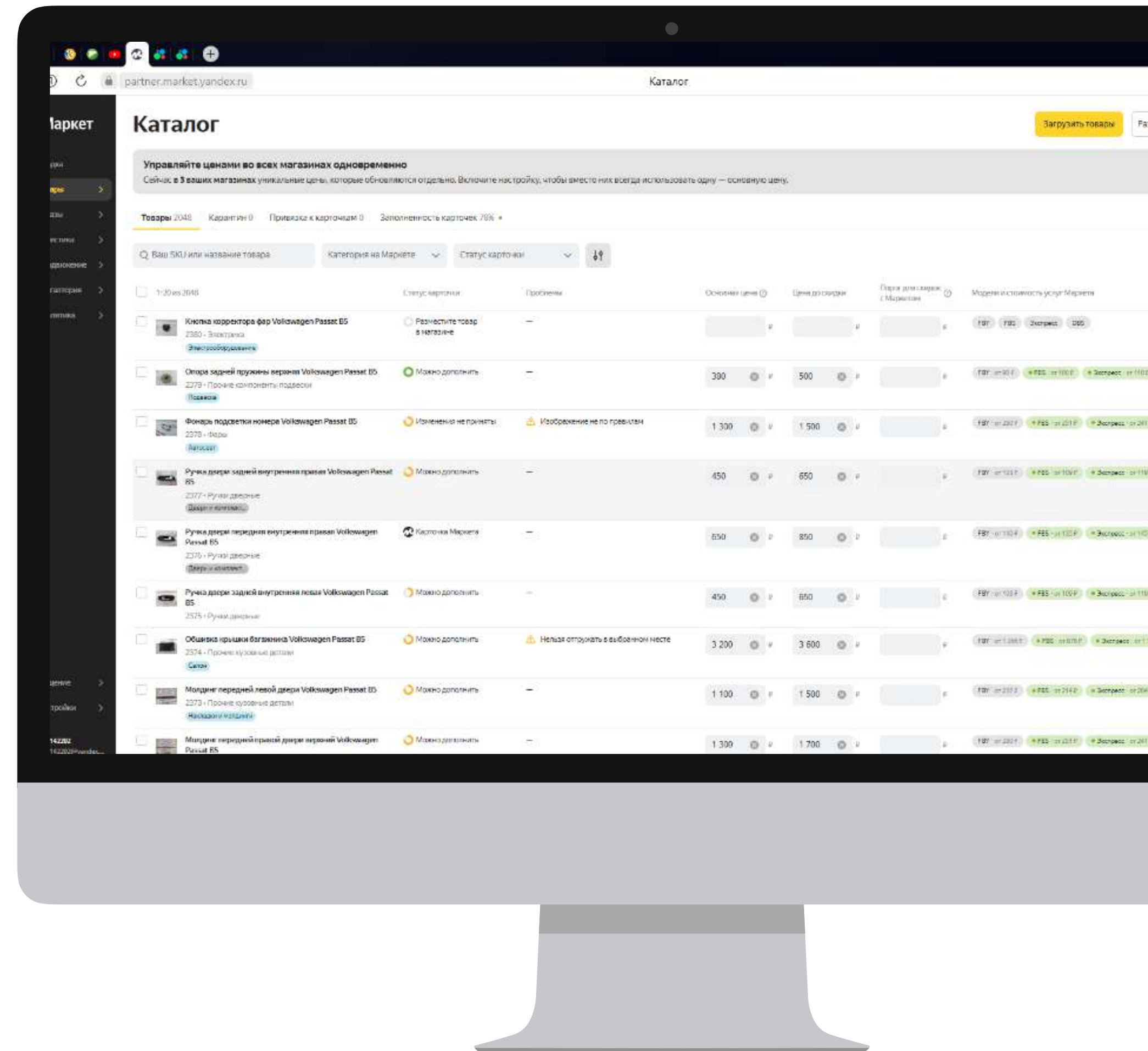
1+ млн руб
ежемесячный оборот
только 1 магазина



220 000 +
товарных позиций

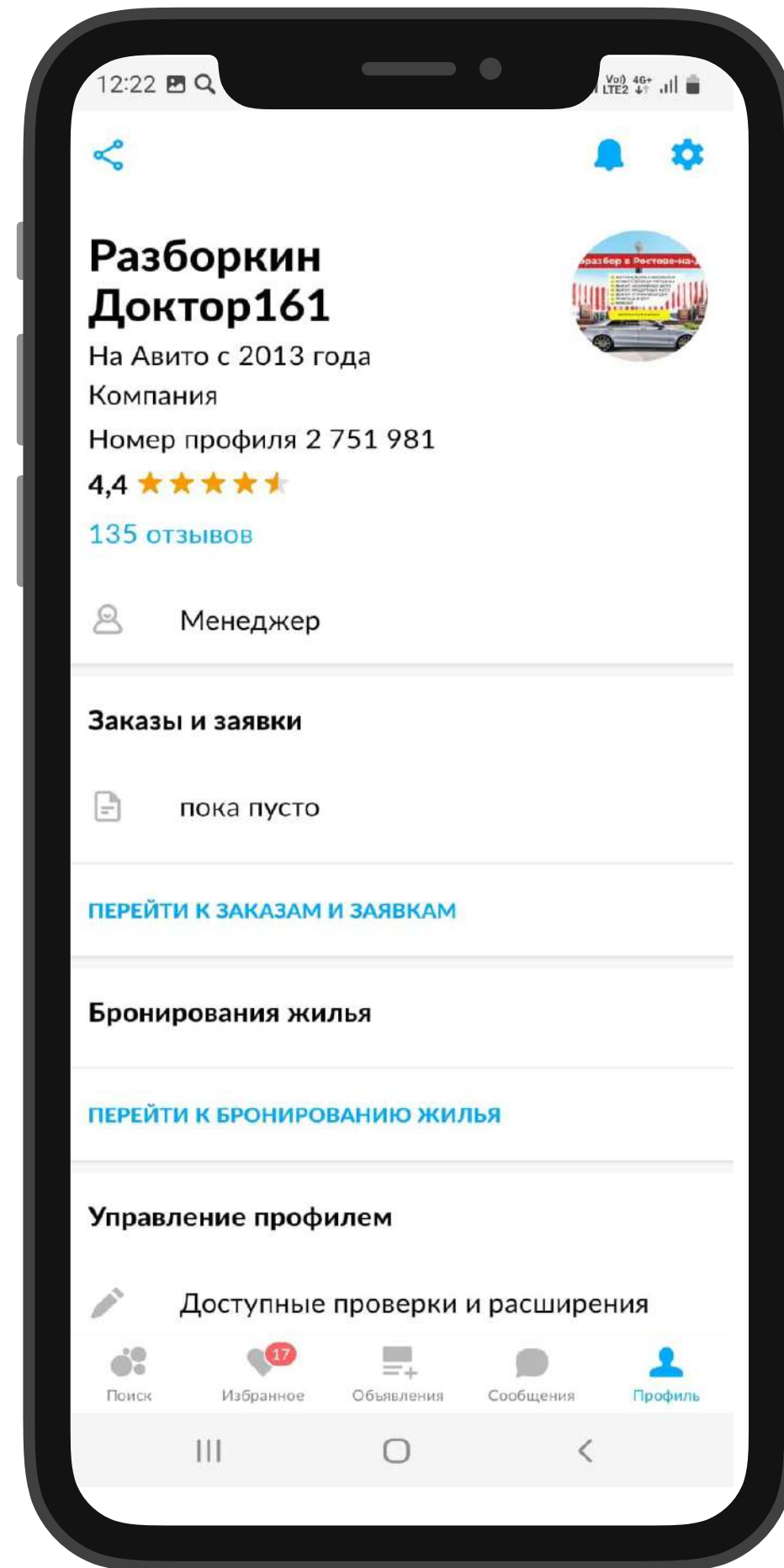


9 магазинов
только на 3 площадках



**Примеры магазинов
VOYAGE COMPANY
на маркетплейсах**

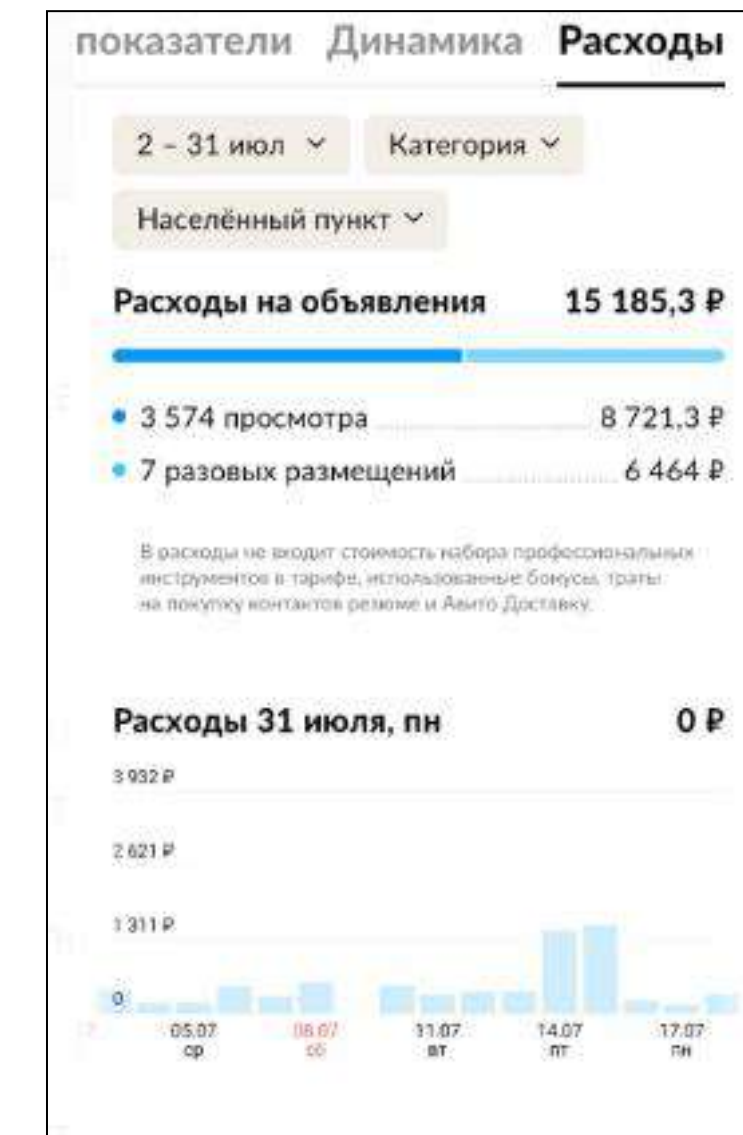
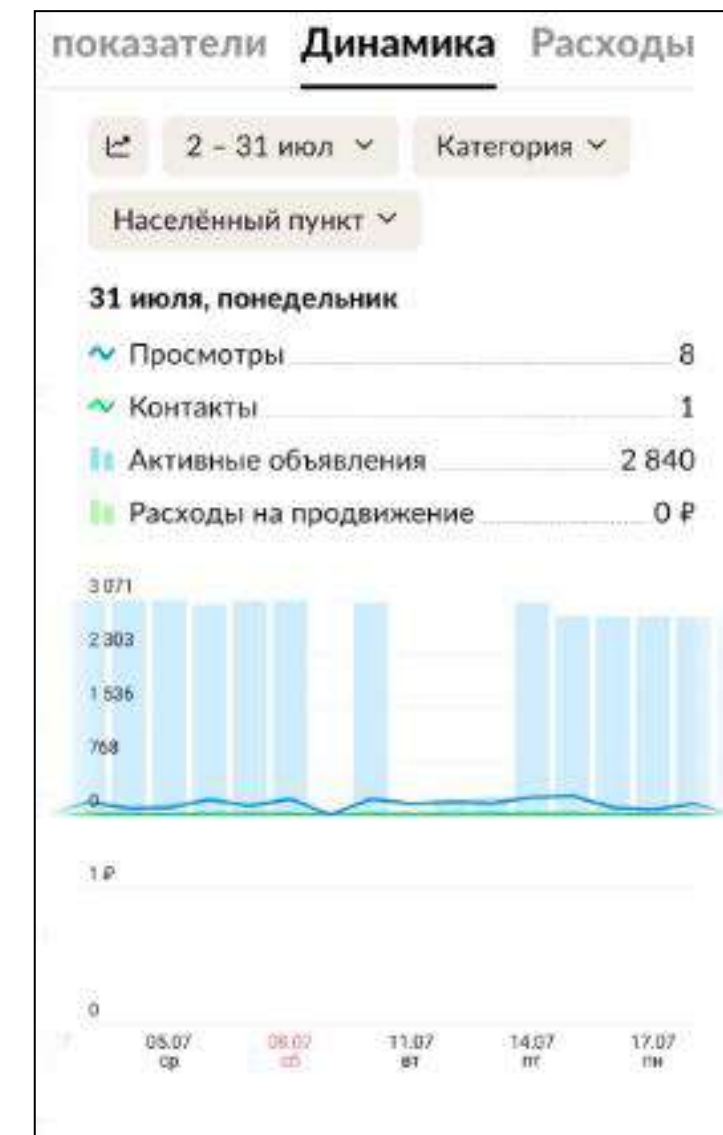
Площадка АВИТО



более **8000** просмотров ежемесячно

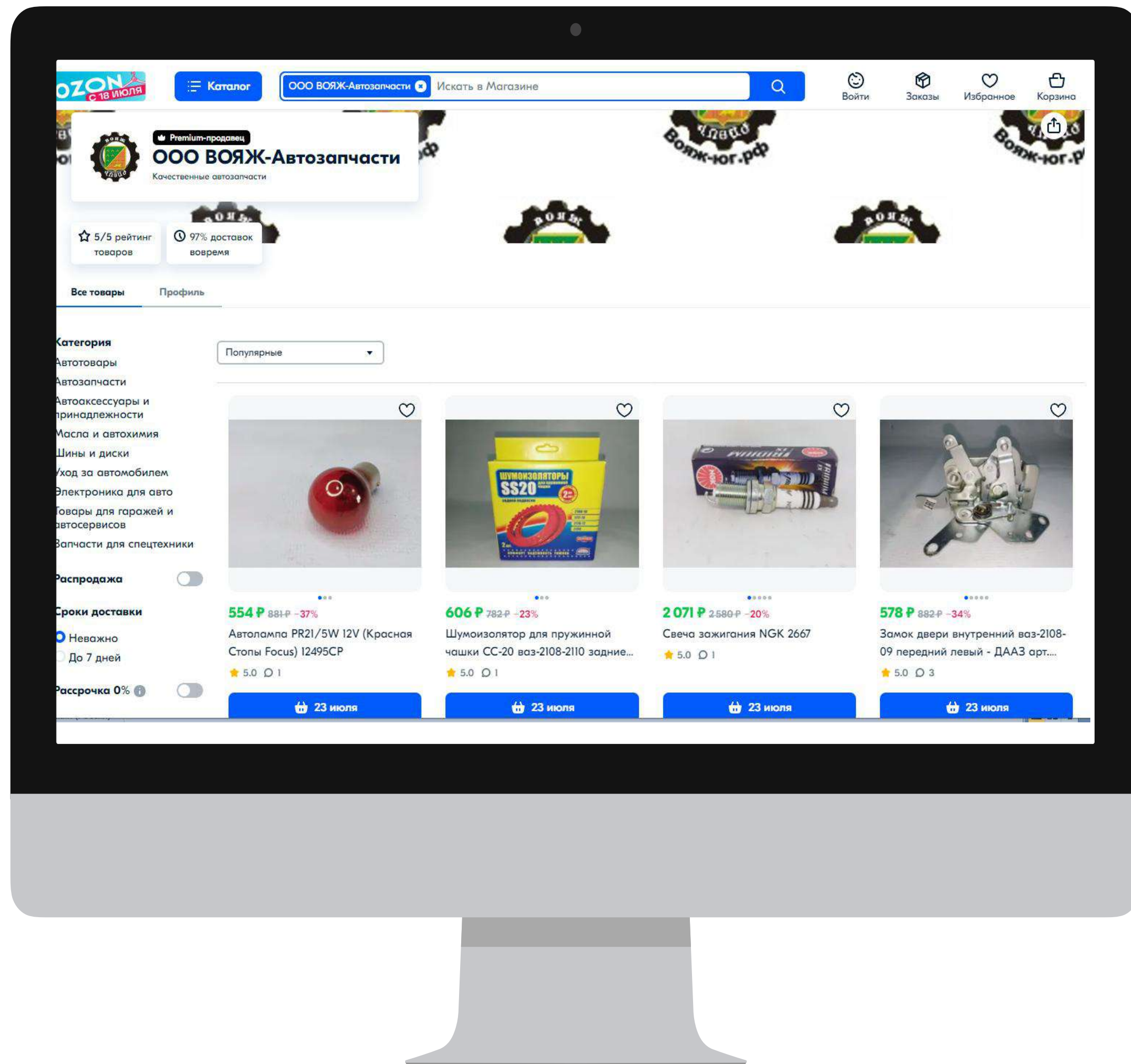
3000 активных объявлений

4,4 рейтинг магазина по отзывам



ОЗОН

https://www.ozon.ru/seller/ooo-voyazh-avtozapchasti-999564/products/?miniapp=seller_999564



4,9 из 5 рейтинг магазина

100% доставок вовремя

10 000 товарных позиций

Пример кабинета ОЗОН

Товары	Показы, всего ↓	Показы в поиске и каталоге ↓	Показы на картинке товара ↓	Позиция в поиске и каталоге ↓
Итого и среднее	1 240 639	226 505	19 608	75
Насос топливный электрический ВАЗ Bosch 0 580 453 453 FBS Арт.: 281	278 806	2 809	1 557	10
Сцепление в сборе ВАЗ-2108 ВАЛЕО BD1122 FBS Арт.: 5139	69 186	1 079		
Поршневал группа ваз-21126 82,0 "д" (комп.) приора ваз 2180 СИК FBS Арт.: 5141	12 023	2 085		
Насос водной (помпа) Тольяти ВАЗ Lada Vesta X-Ray, 16 кл. 1.6, 1.8 ТЗА FBS Арт.: 5008	10 802	1 741		
Ремкомплект суппорта Frenkit 810072 FBS Арт.: 89	21 187	215		
Лента стеклоочистителя сменная Хорс всепогодная 61,5 FBS Арт.: 484	3 324	1 529		
Катушка зажигания ВАЗ-2110 (Модуль) Н/О ВАЗ 2107 48013705 МЗАТЭ-2 FBS Арт.: 5154	7 210	2 799		
бензонасос ваз-2101-2107 пекар FBS Арт.: 5023	4 178	2 098		
Ремень ГРМ VAG BOSCH 1 987 94 9 191 FBS Арт.: 311	90 588	640		
Лента стеклоочистителя сменная Хорс всепогодная FBS Арт.: 497	5 649	1 081		

Кал-во строк: 30 из 678

[Загрузить ещё](#)

OZON Seller

[Главная](#)
[Товары и цены](#)
[FBO](#)
[FBS](#)
[Финансы](#)
[Аналитика](#)
[Продвижение](#)
[Рейтинги](#)
[Отзывы](#)

Заказано товаров в рублях за 28 дней

Часовой пояс: UTC+3

Заказано 17 июня - 14 июля

151 130 ₺ 107
Товаров

Доставлено 17 июня - 14 июля

100 422 ₺ 70
Товаров

Рейтинги продавца

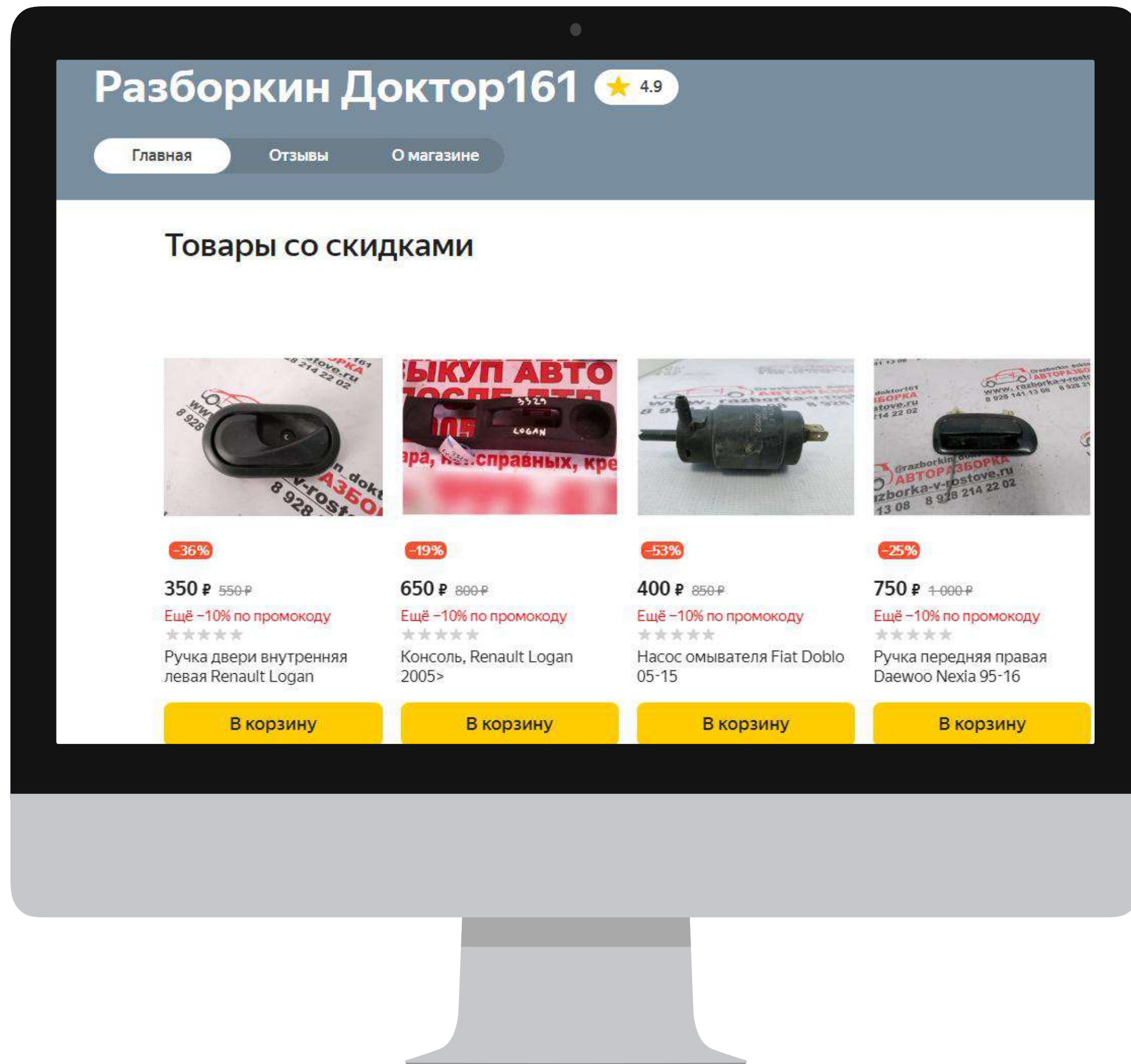
- Процент отмен по FBS 7,49%
- Оценка товаров 5,00
- Время первого ответа 1:00

Коммуникации

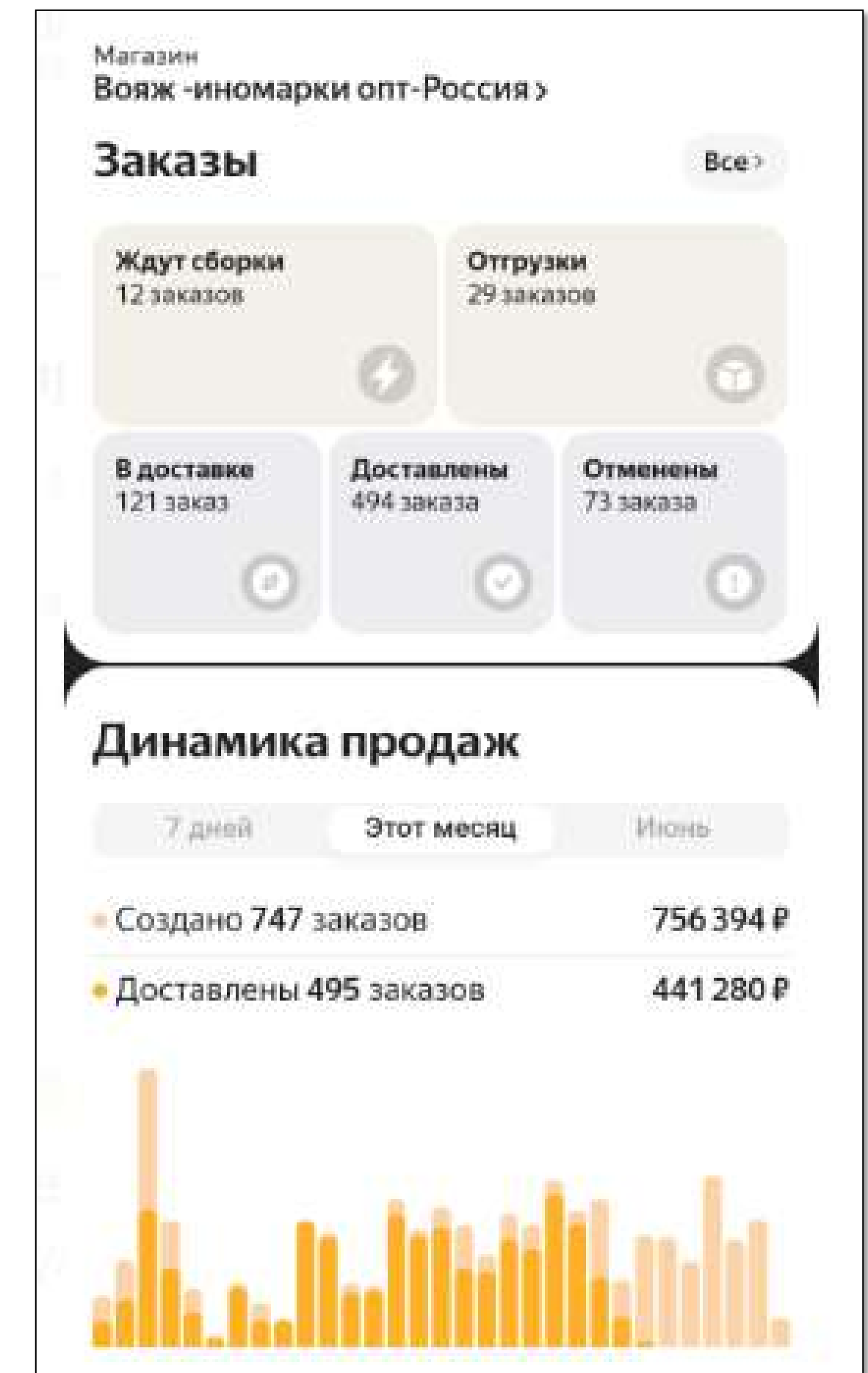
- Сообщения 61
- Вопросы 18
- Отзывы 13

ЯНДЕКС.МАРКЕТ

<https://market.yandex.ru/business--razborkin-doktor161/4851233>



Статистика по 1 магазину за июль 2023 г.
747 заказов на сумму 756 394 руб.



Пример кабинета ЯНДЕКС.МАРКЕТ

Заказы и отгрузки

В списках отражены заказы за все время. В счётчиках учитываем только те, которые были сделаны за последние 30 дней.

Отчёт по заказам

Полные 0 Ждут сборки 0 Отгрузки 9 Ждут курьера 1 Будут везти 131 Доставлены 289 Отменены 56 Все 410

Дата заказа: 14.06.23-14.07.23 | Дата отгрузки: Выберите даты | Тип заказа: Любой | Матрица: Все | Номер заказа или SKU

6 из 6 заказов 3613 ₽

№ 262183586 / 262183586	245 ₽
№ 262180121 / 262180121	170 ₽
№ 262140240 / 262140240	1 357 ₽
№ 262099090 / 262099090	353 ₽
№ 262067238 / 262067238	1 214 ₽
№ 262076518 / 262076518	256 ₽

Заказ № 262183586 / 262183586

Можно собирать - до 15.07.23

Готов к отгрузке

1 товар

Имя

Тайка задней ступицы неклипанос ARIRANG ARG17-3098
Ваш SKU: 4417431

Детали | Доставка | История заказа

Склад: Волжск - инвентаризация отг. Россия - Ростов-на-Дону
Дата заказа: 14.07.2023 16:42
Номер отгрузки: 38823540
Дата отгрузки: 15.07.23

Перенести

Перенос заказа отразится на вашем заказе качества.

Способ оплаты: Банковская карта
Имя покупателя: Елена Клименко
Чат с покупателем: Перейти в чат
Ваше примечание: Добавить

Отменить заказ

Выплаты

Список платежей | Частота выплат | Отчёты в Excel

Договор на размещение >

Все новые платежи перечисляем вам по графику. За услуги Маркета прошлых месяцев вы ничего не должны.

К выплате 4 августа: 136 640,66 ₽

Договор на продвижение >

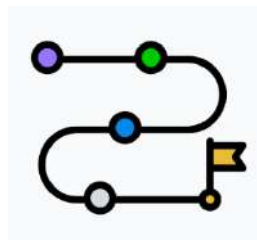
Все новые платежи перечисляем вам по графику.

К выплате 4 августа: 11 182,00 ₽

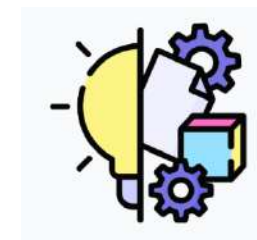
15.05.23-14.07.23 | ИНН | Номер договора | Номер платёжного поручения

Дата выплаты	ИНН	Номер договора	№ платёжного поручения
Итого	-	-	-
4 июля 2023	6122000224	6623305/23, 6623301/23, ОИ-5382076, ОИ-5382076	660806, 675401, 661646, 635375
5 июля 2023	6122000224	ОИ-5382076, 6623305/23, 6623301/23	56130, 47276, 53455

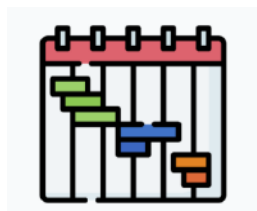
Что вы получаете, приобретая франшизу VOYAGE COMPANY



Пошаговый план открытия бизнеса на маркетплейсах. Бизнес-план и финансовая модель, в которой Вы можете прогнозировать прибыль, исходя из количества выставленных товарных позиций.



Регистрация кабинета под ключ и помощь в его наполнении качественным продающим контентом и выведение в топ позиций.



Полная аналитика рынка и помощь с подбором выставляемого ассортимента. Если Вы открываете магазин с нуля, мы можем стать Вашим **поставщиком с выгодными закупочными ценами.**



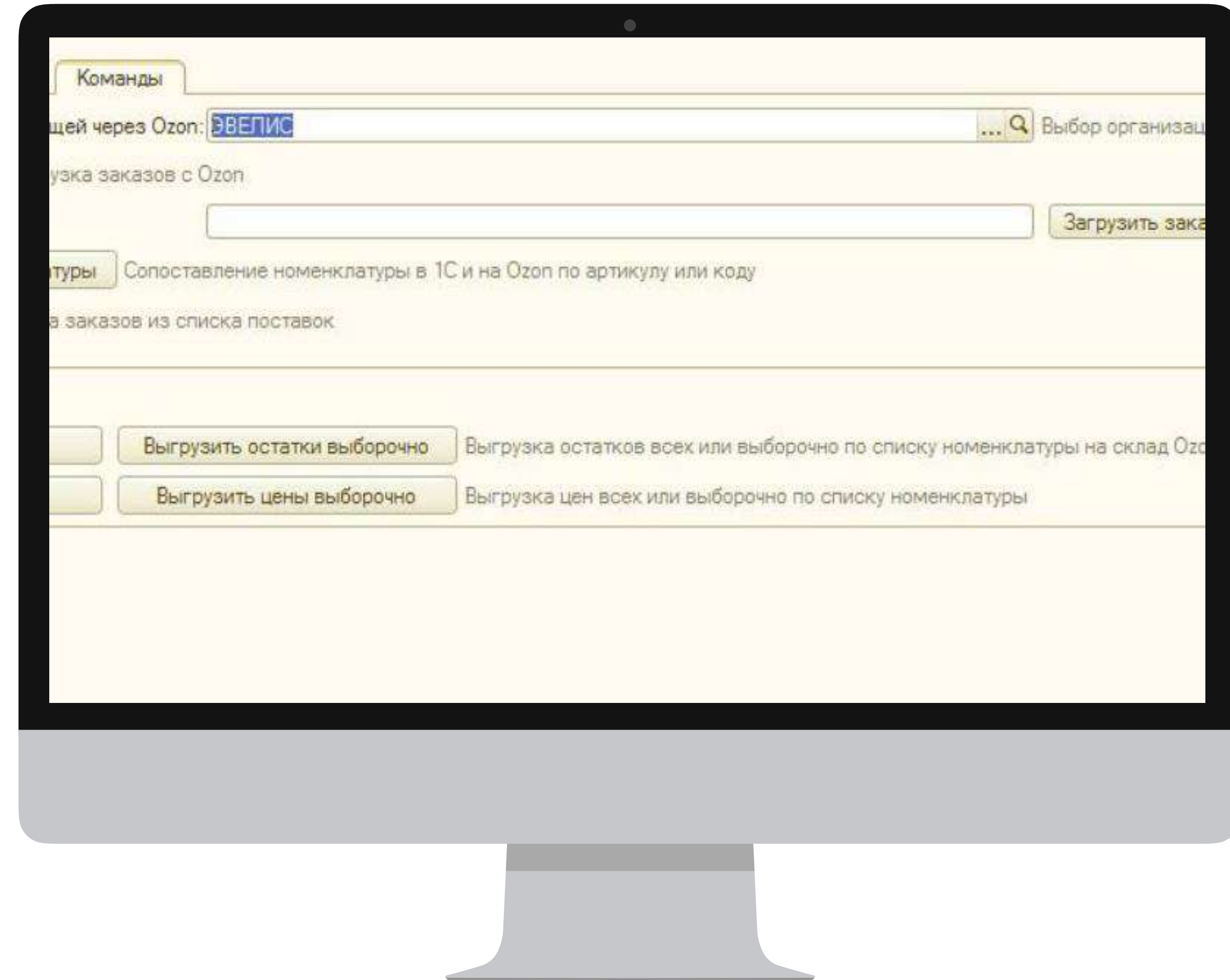
Готовые шаблоны и техзадания:
-Шаблон техзадания на разработку фото- и видеоконтента
-Шаблоны для дизайнера карточек
-Шаблоны юридических документов

Уникальное программное обеспечение для озон

Разработка нашими it специалистами уникального программного обеспечения индивидуально для каждого партнера, на основании имеющейся у франчайзи системы учета.

Программное обеспечение позволяет:

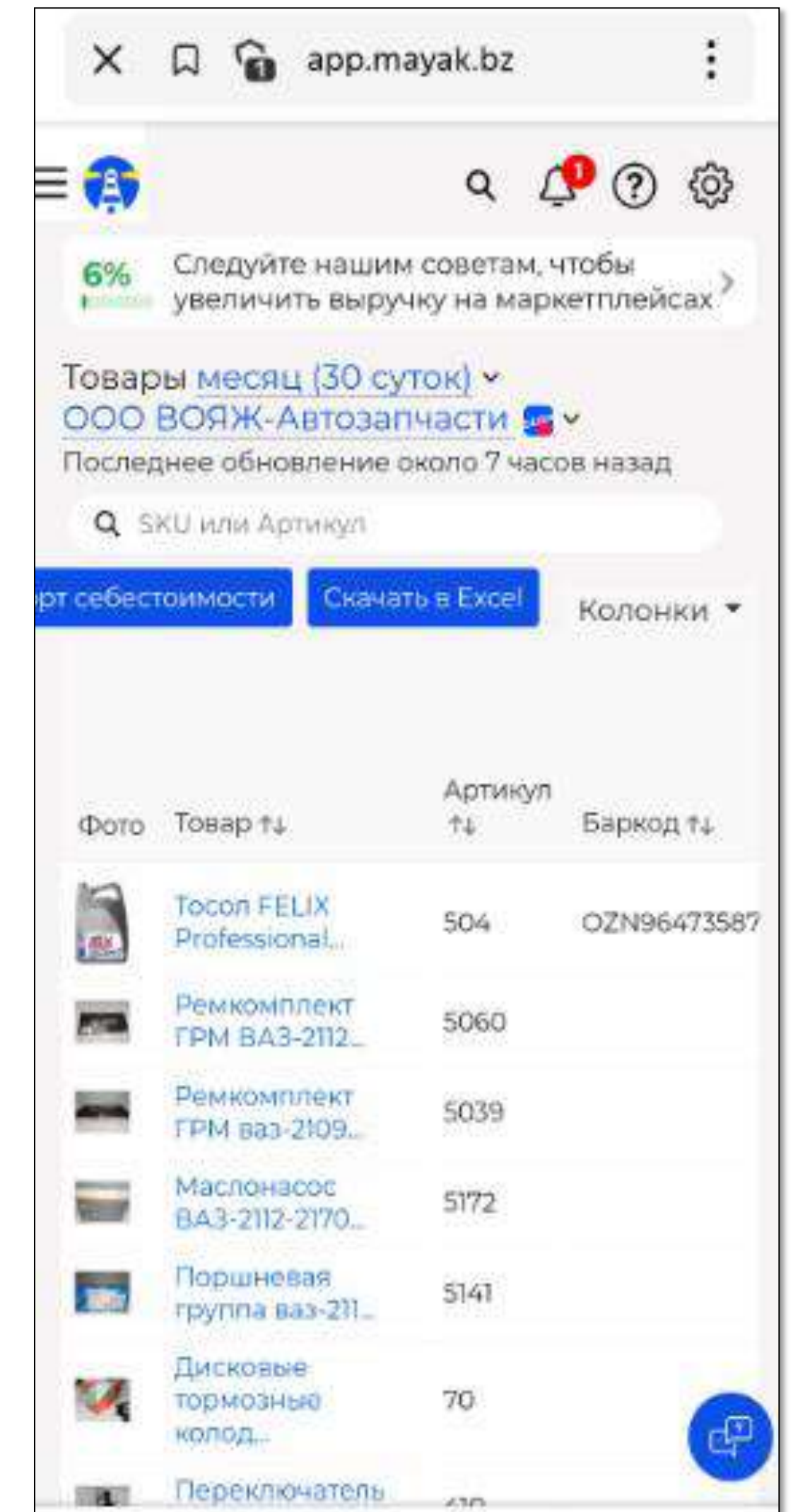
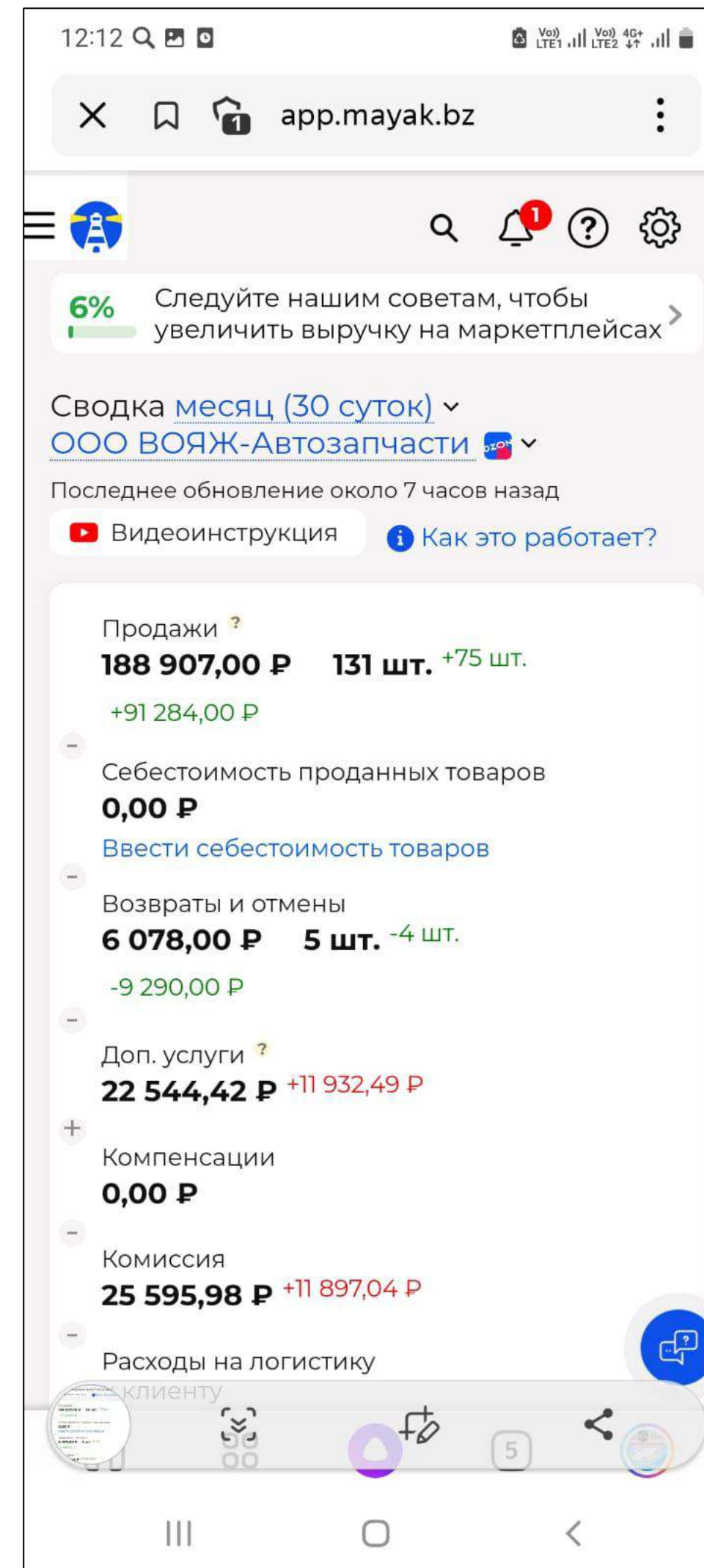
- Осуществлять загрузку и выгрузку товарных позиций в несколько кликов
- Контролировать товарные остатки
- Создавать карточки товаров автоматически (для сравнения вручную на 1 карточку уходит не менее 5 минут)
- Удобное управление заказами

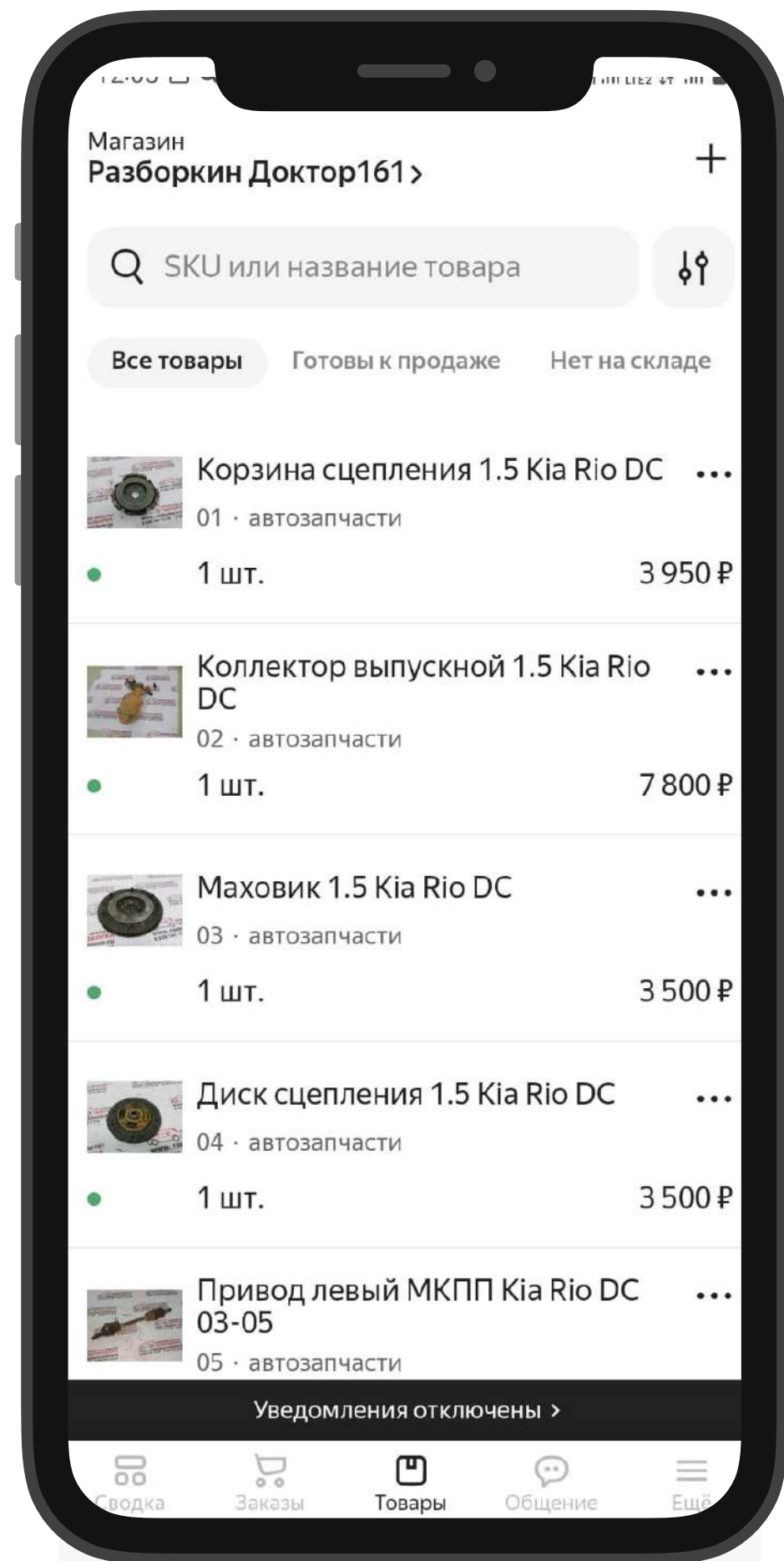


Сервис аналитики

Всем партнерам подключаем сервис аналитики «Маяк», который позволяет:

- Отслеживать динамику продаж
- Оценивать доходы и расходы магазина
- Контролировать показатели доставки, отмены и сборки заказов.





Мобильная онлайн платформа Яндекс.Маркет

Для работы в Яндекс.Маркет подключаем онлайн программу для смартфонов.

Обучение

от опытного селлера всем тонкостям работы на маркетплейсах в узкой нише автомобильных запчастей.

Одна из главных проблем, с которой сталкивается любой селлер – это персонал. Менеджеры на рынке труда, как правило, имеют только общие представления о работе маркетплейса и из-за динамичного развития рынка их знания устаревают уже через 2-3 месяца.

Поэтому мы записали собственную образовательную программу, позволяющую детально разобраться в ведении бизнеса на маркетплейсах в узкой нише автомобильных запчастей.

Обучение поможет начать работу партнерам без опыта и знаний.

- Инструкция по генерации штрих-кодов
- Инструкции по упаковке товара
- Инструкции по выбору схемы работы на площадках
- Инструкция описания товаров с точки зрения SEO-оптимизации
- Схема организации самовыкупа
- Схема работы с отзывами
- Инструкция по настройке внутренней рекламы
- Инструкция по настройке внешней рекламы
- Инструкция по поиску и выбору необходимых специалистов
- Обучение по продвижению карточки товара в ТОП
- Обучение юнит-экономике
- Инструкции по работе с программным обеспечением

Поддержка франчайзи VOYAGE COMPANY

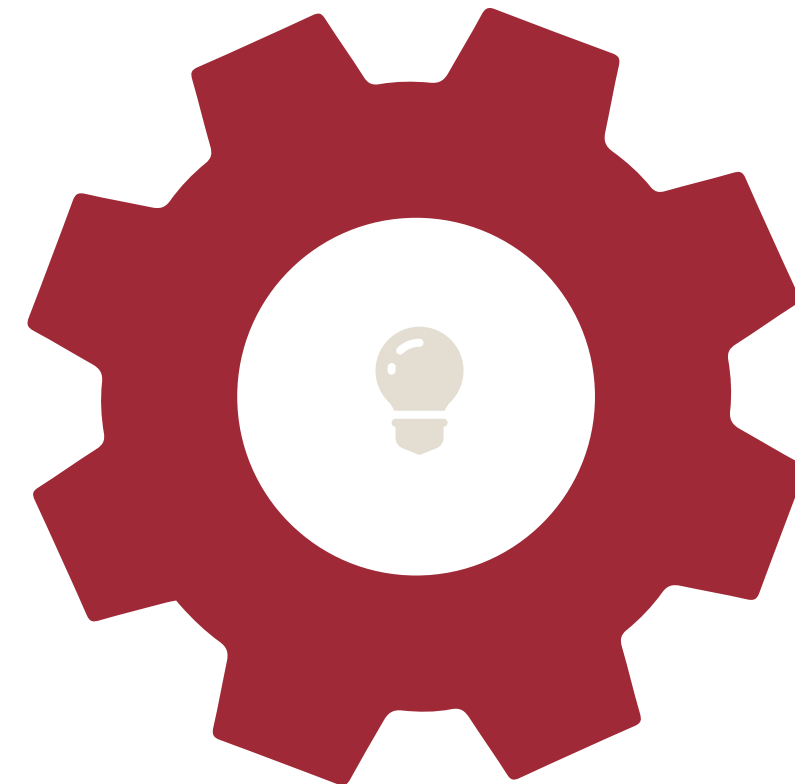
Сопровождение

Сопровождение бизнес-процессов не только во время старта проекта, но и после его запуска. Полное ведение бизнеса на маркетплейсах



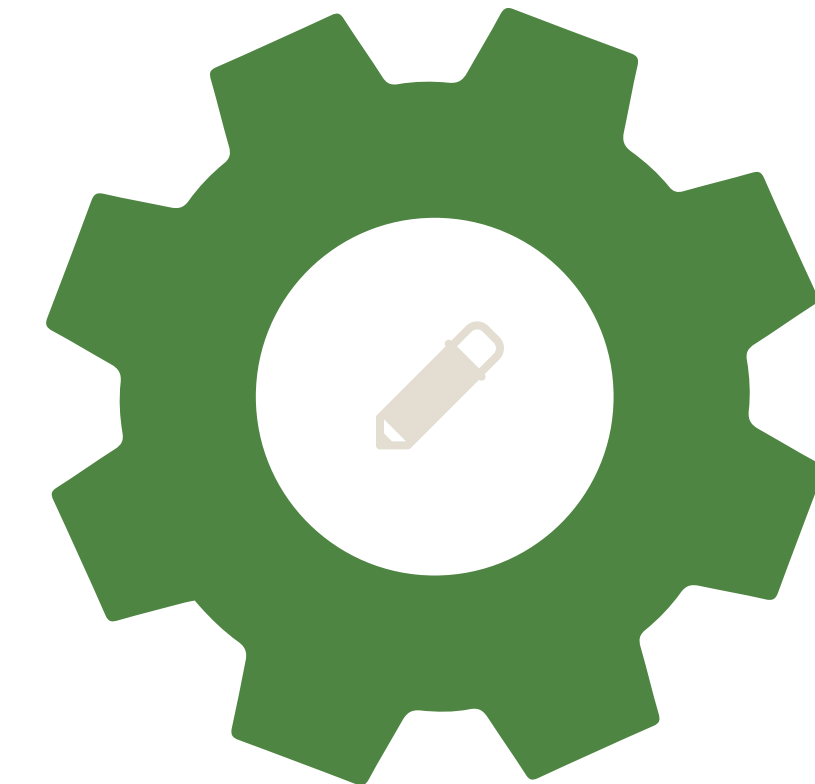
Личный менеджер 24/7

К каждому партнеру будет прикреплен личный менеджер, к которому он может обращаться при возникновении вопросов.



Совместное развитие

Мы не останавливаемся на достигнутом и в ближайших планах выход на новые площадки.



Техподдержка

Решаем технические вопросы, которые могут возникнуть между поставщиком и маркетплейсом. Следим за обновлениями маркетплейсов и совершенствуем собственную программу.

Бизнес сообщество

Все партнеры VOYAGE COMPANY – это команда единомышленников, которые обмениваются опытом, вместе развиваются и поддерживают друг друга на каждом этапе.

Общий чат. Закрытый чат для обмена опытом и общения франчайзи из всех регионов.

Регулярные тренинги и встречи для партнеров.

Поддержка и обратная связь напрямую от основателя VOYAGE COMPANY.





ПАКЕТЫ ФРАНШИЗЫ VOYAGE COMPANY



Пакет франшизы №1 «ОЗОН + АВИТО»

Формат: запуск бизнеса на двух площадках: ОЗОН и АВИТО. В дальнейшем Вы можете докупить другие площадки по специальным условиям для действующих партнеров.

Для кого:

- Для владельцев оффлайн магазинов запчастей – поможем вывести Ваш ассортимент онлайн
- Для уже торгующих интернет-магазинов запчастей – поможем проработать дополнительные онлайн площадки
- Для тех, кто хочет открыть магазин «с нуля» - поможем запустить бизнес «под ключ», станем Вашим поставщиком с выгодными условиями на закупку запчастей.

Условия приобретения:

- Паушальный взнос 250 000 руб.
- Инвестиции от 1 000 000 руб.
- Взнос на ведение 1 кабинета: 10 000 руб./мес

Требования к франчайзи:

- Желательно наличие 1С версии 8.3 или возможность приобретения
- Для действующих поставщиков: наличие торгового остатка или наличие действующих поставщиков

Количество франчайзи по пакету ограничено

Пакет франшизы №2 «ЯНДЕКС.МАРКЕТ + АВИТО»

Формат: запуск бизнеса на двух площадках Яндекс.Маркет и АВИТО. В дальнейшем Вы можете докупить другие площадки по специальным условиям для действующих партнеров.

Для кого:

- Для владельцев оффлайн магазинов запчастей – поможем вывести Ваш ассортимент онлайн
- Для уже торгующих интернет-магазинов запчастей – поможем проработать дополнительные онлайн площадки
- Для тех, кто хочет открыть магазин «с нуля» - поможем запустить бизнес «под ключ», станем Вашим поставщиком с выгодными условиями на закупку запчастей.

Условия приобретения:

- Паушальный взнос 250 000 руб.
- Инвестиции от 1 000 000 руб.
- Взнос на ведение 1 кабинета: 10 000 руб./мес

Требования к франчайзи:

- Желательно наличие 1С версии 8.3 или возможность приобретения
- Для действующих поставщиков: наличие торгового остатка или наличие действующих поставщиков

Количество франчайзи по пакету ограничено

Пакет франшизы № 3

«ОЗОН + АВИТО + ЯНДЕКС.МАРКЕТ»

Формат: запуск бизнеса на ТРЕХ площадках одновременно.

Для кого:

-Для владельцев оффлайн магазинов запчастей – поможем вывести Ваш ассортимент онлайн

-Для уже торгующих интернет-магазинов запчастей – поможем проработать дополнительные онлайн площадки

-Для тех, кто хочет открыть магазин «с нуля» - поможем запустить бизнес «под ключ», станем Вашим поставщиком с выгодными условиями на закупку запчастей.

Условия приобретения:

- Паушальный взнос 400 000 руб.
- Инвестиции от 1 000 000 руб.
- Взнос на ведение 1 кабинета: 10 000 руб./мес

Требования к франчайзи:

- Желательно наличие 1С версии 8.3 или возможность приобретения
- Для действующих поставщиков: наличие торгового остатка или наличие действующих поставщиков

Количество франчайзи по пакету ограничено

Экономика пакетов франшизы

ПОКАЗАТЕЛИ	ОЗОН + АВИТО	ЯНДЕКС.МАРКЕТ + АВИТО	ЯНДЕКС.МАРКЕТ + АВИТО + ОЗОН
Паушальный взнос, руб.	250 000	250 000	400 000
Закуп или товарный остаток, руб.	650 000	650 000	1 000 000
Бюджет на рекламу, руб.	75 000	62 000	82 000
Бюджет на программное и техническое обеспечение, руб.	310 000	310 000	310 000
Количество продаж, ед./месяц	Озон 356 Авито 270	ЯМ 288 Авито 270	ЯМ 310 Озон 383 Авито 250
Оборот, руб./месяц	1 282 980	1 265 945	1 944 613
Взнос на ведение кабинета, руб./мес	20 000	20 000	30 000
Чистая прибыль в месяц, руб./мес	230 000	300 000	445 000
Окупаемость	5 месяцев	4 месяца	4 месяца

Этапы запуска магазина

Средний срок запуска – от 2 недель.

Определяем точка А.

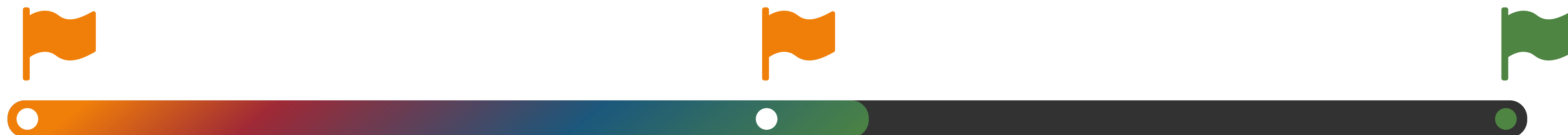
Анализируем рынок.
Составляем стратегический план и финансовую модель.

Подготовительный этап.

Устанавливаем необходимые программы для работы.
Закупаем товар.

Продажи

Регистрируем кабинет.
Наполняем его контентом.
Выбираем схему работы с маркетплейсом.
Запускаем рекламу и продажи.



Преимущества франшизы



Запустить бизнес возможно с **минимальным товарным запасом на сумму 650 000руб.**



Не нужно иметь специальные знания или технические навыки. Наши it специалисты все сделают за Вас. Вы даже можете не иметь магазин, мы также возьмем его открытие на себя.



Нет верхней границы прибыли. Доход пропорционален вложениям в площадку. Чем больше товарный ассортимент, тем больше количество покупок.



Наша франшиза заменяет целую команду специалистов, которые обычно нужны для запуска магазина: аналитики, копирайтеры, специалисты по рекламе, технические специалисты и т.д. Вы экономите деньги и время, т.к. покупаете готовое проверенное решение.



Детальное обучение и поддержка. Мы упаковали весь наш опыт в видео уроки, инструкции и схемы. После обучения Вы самостоятельно можете управлять кабинетом, а можете поручить этот процесс нашим специалистам.



Минимальные риски. С нами выход на маркетплейсы менее подвержен рискам, чем самостоятельный запуск.

Почему стоит выбрать франшизу VOYAGE COMPANY именно сейчас

При растущем рынке маркетплейсов ниша запчастей в нем до сих пор представлена слабо. **Сейчас идеальное время занять свою долю рынка.**

Доходность. Классические инструменты финансового рынка на данный момент не обеспечивают доходность, которую может дать торговля на маркетплейсах.

Рынок запчастей. Состояние автомобильного рынка способствует увеличению количества покупок запчастей.



Как франшиза VOYAGE COMPANY снижает риски выхода на маркетплейсы

Риски маркетплейсов:

- ❌ Многие маркетплейсы берут комиссию с продаж или требуют регулярных платежей, что может уменьшить вашу прибыль.
- ❌ Отсутствие продаж из-за того, что покупатели не видят карточки товаров
- ❌ Технические сложности

VOYAGE COMPANY:

- ✅ Расчет финансовой модели для каждой отдельной площадки
- ✅ Помощь в выстраивании рекламной стратегии
- ✅ Полная техподдержка



Контакты

 xxxxxxxx

 xxxxxxxx