

AMAZON

Amazon – американская компания, крупнейшая в мире на рынках платформ электронной коммерции по выручке и рыночной капитализации. Генеральный директор – Джефф Безос.

Аудитория: более 300 млн активных клиентов во всем мире. Швейцарцы заказывают товары в немецком сегменте **www.amazon.de**, французском – **www.amazon.fr** и общем - **www.amazon.com**. Отдельный ресурс для жителей Конфедерации отсутствует.

Продажи в Швейцарии: 565,6 млн шв. франков в 2019 году.

Регистрация на площадке: Процедура регистрации нового продавца достаточно проста, но требует знаний английского языка, чтобы лучше ориентироваться на платформе и осуществлять свою деятельность.

Перед регистрацией пользователю необходимо открыть банковский счет с привязкой к нему кредитной или дебетовой карты, которые могут быть оформлены в любой стране. При этом карта не должна иметь лимита на число проводимых операций в сети.

Доступны 2 типа регистрации:

1) Индивидуальный аккаунт:

- комиссия 0,99 евро с каждой продажи;
- продажа не более 40 единиц товаров в месяц;
- отсутствие прав на привилегированное отображение продавца на сайте в списке предпринимателей, реализующих один и тот же товар (Buy Box).

2) Профессиональный аккаунт:

- фиксированная абонентская плата 39,99 евро в месяц;
- право на Buy Box (предоставляется не каждому участнику);
- статус Prime shipping (знак качества, который присваивают за своевременную отгрузку товара и минимальное количество претензий по срокам и качеству);
- возможность работы с логистическими и складскими центрами на аутсорсинге – fulfillment by Amazon (FBA).

Программа Amazon FBA

Amazon предоставляет продавцам доступ к инфраструктуре торговой площадки, услуги по хранению товаров, доставке и обработке возвратов, что существенно снижает порог входа на рынок.

Любой желающий может запустить продажи товаров, произведенных под личным брендом или закупленных оптом по минимальной стоимости, без получения лицензии и значительного начального капитала.

В ближайшее время действие программы будет распространено на швейцарский рынок. Это означает, что в стоимости доставляемых в Швейцарию товаров будут учтены расходы на уплату НДС, таможенных пошлины и оплату услуг по растаможиванию. В настоящее время швейцарские потребители вынуждены их оплачивать самостоятельно по выставленным почтовыми операторами соответствующим счетам.

Ограничения: запрещено продавать товары, торговля которыми юридически запрещена или которые ограничены к торговому обороту политикой Amazon, например, отпускаемые по рецепту лекарства, наркотические средства, огнестрельное оружие, боеприпасы и табак. Продукты, которые нарушают авторские права, законы о патентах или товарных знаках или другие права интеллектуальной собственности, также запрещены к размещению на платформе.

Для определенных категорий товаров необходимо предоставить дополнительную информацию и / или дополнительную гарантию. Так при продаже товаров за рубеж, необходимо убедиться в их соответствии требованиям законодательства страны покупателя. Продукция должна соответствовать всем требованиям по безопасности и сертификации.

Продукты из стран и регионов, в отношении которых действуют ограничения: в соответствии с текущими мировыми правилами ведения бизнеса Amazon запрещается продажа продуктов, которые производятся в следующих странах или регионах (приводится дословный перевод информации с сайта): Республика Крым, Северная Корея (Корейская Народно-Демократическая Республика), Куба, Сирия,

Иран, Донецкая Народная Республика; запрещена продажа хлопка из Туркменистана и Узбекистана.

Группа товаров	Комиссия Амазон	Мин, €
Произведённое на 3D принтерах и аналогах	12%	0,30€
Дополнение для Amazon устройств	45%	0,30€
Детские товары (за исключением одежды)	8% стоим. <10€ 15% стоим. > 10€	0,30€
Красота	8% стоим. <10€ 15% стоим. > 10€	
Пиво. Вино. Спиртные напитки	10%	нет
Принадлежности для промышленности и науки	15%	нет
Авто и Мото:		
-электронные устройства	7%	0,30€
-электронные аксессуары	12%	0,30€
- остальное	15%	0,30€
Одежда, сумки и обувь (fba, Seller Prime)	15% от стоим. <45€ 7% от стоим. > 45€	0,30€
Одежда, обувь и сумки	15%	0,30€
Компьютер	7%	0,30€
Компьютерные аксессуары	15% от стоим. >100€ 8% от стоим. >100€	0,30€
Электроника	7%	0,30€
Велосипеды	10%	0,30€
Строительные товары	12%	0,30€
Учебные материалы	15%	0,30€
Аксессуары для электроники	15% от стоим. <100€ 8% от стоим. >100€	0,30€
Краны и фильтры	12%	0,30€
Для передачи жидкости	12%	0,30€
Оборудование для общепита и аксессуары	15%	0,30€
Мебель	15% от стоим. <200€ 8% от стоим. >200€	0,30€

Матрацы	15%	0,30€
Продовольственные товары и деликатесы	8% стоим. <10€ 15% стоим. > 10€	нет
Лекарства и средства личной гигиены	8% стоим. <10€ 15% стоим. > 10€	0,30€
Промышленное электрооборудование	12%	0,30€
Промышленный инструмент	12%	0,30€
Ювелирные изделия	20% от стоим. <250€ 5% от стоим. > 250€	0,30€
Крупные электроприборы (без аксессуаров, микроволновых печей и вытяжек)	7%	0,30€
Подъемно-транспортное оборудование	12%	0,30€
Абразивы и отделочные материалы	12%	0,30€
Музыкальные инструменты и DJ-оборудование	12%	0,30€
Электрооборудование для личной гигиены	8% стоим. <10€ 15% стоим. > 10€	0,30€
Программное обеспечение	15%	0,30€
Спорт и свободное время	15%	0,30€
Шины	7%	0,30€
Видеоигры – игры и аксессуары	15%	нет
Приставки для видеоигр	8%	нет
Часы	15% от стоим. <250€ 7% от стоим. > 250€	0,30€
Handmade (сделано самостоятельно)	12%	0,30€
Прочие товары	15%	0,30€

Что означает:

15% от стоим. <250€ - 15% для товаров, суммарная стоимость которых менее 250€

7% от стоим. > 250€ - 7% для товаров, суммарная стоимость которых более 250€

15% от стоим. <100€ - 15% от суммарной стоимости товаров до 100€

8% от стоим. >100€ - 8% от стоимости, которая превышает 100€

EBAU

Ebay – американская компания, предоставляющая услуги в областях интернет-аукционов (основное поле деятельности) и интернет-магазинов.

Основатель – Пьер Омидьяр, генеральный директор и президент – Девин Уэниг.

Аудитория: 170-180 млн человек в мире. Для швейцарцев разработан отдельный сегмент платформы www.ebay.ch.

Продажи в Швейцарии: менее 30 млн шв. франков в 2019 году.

Регистрация: у платформы есть русскоязычный интерфейс. Денежные операции могут проходить через платежную систему PayPal, за транзакцию система берет комиссию 5-7%. Наравне с оплатой через PayPal и кредитные карты, есть возможность проведения прямых платежей между продавцом и покупателем, когда продавец сообщает IBAN для перевода, а покупатель производит банковский перевод

Индивидуальный аккаунт:

- не нужны документы о предпринимательской деятельности;
- есть ограничения на листинги (размещенные карточки товара) и количество каждого товара;
- ограничение на выручку (не более 1000 долл. США в месяц);
- но все ограничения снимаются через 90 дней после первой продажи.

Бизнес-аккаунт:

- зарегистрированная компания или ИП (у вас на руках должны быть все официальные бумаги);
- продажи под собственным брендом, можно быть официальным реселлером.

Стоимость:

Ebay в основном взимает два вида сборов: листинговый сбор при перечислении товаров и комиссионный сбор при продаже.

Стоит учитывать, что формат продажи (аукцион или с фиксированной ценой) и выбранная категория определяют сумму сборов.

Сборы за стандартное объявление	
Сбор за выставление товара	<p>При размещении объявления о продаже товара на eBay может взиматься сбор за размещение объявления (или выставление товара). Сбор за выставление товара взимается (если применимо) за каждое объявление в <u>каждой категории</u> независимо от количества товаров. Вы получите одно возмещение сбора за выставление товара для каждого объявления в формате аукциона, для которого оплачен этот сбор, если выставленный товар будет продан (<u>существуют исключения</u>).</p> <p>Все продавцы получают ежемесячную квоту объявлений без уплаты сбора за выставление товара (<u>существуют ограничения и исключения</u>).</p>
Сбор с окончательной стоимости товара	<p>В случае продажи товара взимается сбор с окончательной стоимости товара, который рассчитывается с итоговой суммы продажи и взимается с каждой единицы продукта.</p> <p>В итоговую сумму продажи входит окончательная цена товара, стоимость доставки и прочие выплаты, взимаемые с покупателя. Налог с продаж не включен.</p>
Сборы за дополнительные параметры объявления и услуг	
Сборы за использование дополнительных параметров объявления	<p>При добавлении дополнительных параметров в объявление взимаются сборы. Некоторые дополнительные параметры недоступны при использовании отдельных инструментов.</p>
Сборы за дополнительные услуги	<p>При использовании дополнительных услуг соответствующие начисления могут отражаться на счетах продавца как сборы.</p>

Сборы за стандартное объявление:

- сборы за выставление товара за первые 50 объявлений в календарном месяце не взимаются (существуют исключения);
- для всех объявлений в формате аукциона функция «Купить сейчас» предоставляется бесплатно (существуют исключения);

- добавление изображений (до 12 на объявление) с возможностью увеличения и приближения выполняется бесплатно при размещении на хостинге изображений eBay.

Сбор с окончательной стоимости товара (за единицу товара) составляет 10% от итоговой суммы продажи (макс. 199 евро).

Программа требований к продавцам в Германии, Австрии и Швейцарии: деятельность как продавца оценивается в соответствии с требованиями данной программы, если вы зарегистрированы на сайтах eBay.de, eBay.at и eBay.ch. Вы получаете оценку на основании транзакций, товары по которым отправляются в Германию, Австрию и Швейцарию.

Требования к проценту проблемных транзакций:

Чтобы соответствовать минимальным требованиям в рамках данной программы процент транзакций, совершенных продавцом с одной или несколькими ошибками за последний период оценки показателей, не должен превышать 2%.

Чтобы претендовать на статус «Лучший продавец» процент транзакций, совершенных с одной или несколькими ошибками за последний период оценки, не должен превышать 0,5%. Оценка показателей продавца на сайтах eBay.de, eBay.at и eBay.ch производится только на основании данных о транзакциях с покупателями из Германии, Австрии и Швейцарии.

Процент просроченных отправок не должен превышать 9% для всех продавцов и 3% для тех, кто претендует на получение статуса «Лучший продавец». При этом требование к процентной доле применяется после того, как будет превышено максимальное количество просроченных отправок, равное 7 и 5 соответственно.

Число отправок, доставленных с задержкой, не будет включено в общее число просроченных отправок, если своевременно была урегулирована проблема с покупателем.

Представительство в России: начиная с 23 февраля 2010 года на [сайте](#) начал работать eBay в России. С 2017 года российский офис eBay стал хабом для развития в 120 странах мира, в основном в восточноевропейских и африканских странах, где нет собственного сайта eBay.

ZALANDO

Zalando.ch – онлайн платформа для продажи одежды, обуви и аксессуаров.

Аудитория: 31 млн. человек в 17 европейских странах.

Продажи в Швейцарии: 785,1 млн шв. франков в 2019 году.

Регистрация: заполнение [онлайн формы](#), на основании данных которой сотрудники Zalando анализируют целесообразность взаимодействия.

Партнерская программа:

Партнерская программа представляет собой компенсационную бизнес-модель, в которой Zalando берет сервисный сбор за предоставление платформы и услуг.

Partner Program - партнерская программа Zalando - позволяет производителям и дистрибьютерам осуществлять продажи товаров на электронной площадке Zalando в 17 европейских странах 32 млн клиентам сервиса. Партнерская программа обеспечивает контроль за товарами в обороте, предоставляет возможность установления конкурентных цен и выстраивания логистики.

Для участия в программе требуется наличие склада на территории ЕС и зарегистрированного в ФРГ юридического лица. Партнер Zalando берет на себя обязательства по соблюдению правил электронной платформы. С соответствующим документом на английском или немецком языках можно ознакомиться по [ссылке](#).

Кроме того, в Zalando существуют строгие требования к описанию характеристик продукции и ее презентации покупателю. Подробно с этим материалом можно ознакомиться перейдя по [ссылке](#).

Участник программы может воспользоваться такими комплексными услугами, как Zalando Fulfillment Solutions (подробно по [ссылке](#)) и Zalando Marketing Services (подробно по [ссылке](#)). Они позволяют ускорить процесс оборота продукции и сократить логистические и маркетинговые издержки.

Информация о товарах партнеров Zalando загружается в онлайн-каталоги маркетплейса через стандартизированный IT-интерфейс. Это позволяет обеспечить контроль за информацией о наличии товаров на складе и мониторинг текущих заказов. Существует три варианта подключения к платформе Zalando - посредством интеграции с zDirect API, через стороннего интегратора или поставщика услуг электронной коммерции. Более подробно об этом можно узнать по следующей [ссылке](#).

Партнерская программа предусматривает два варианта организации логистики - отправка с европейского склада партнера непосредственно клиенту или через склад

Zalando в рамках комплексной услуги Zalando Fulfillment Solutions. В обоих случаях необходимо соблюдение требований Zalando по оформлению этикеток и документов для возможного возврата товаров. Подробная информация об этом доступна по [ссылке](#).

GALAXUS.CH (DIGITEC.CH)

[Galaxus.ch](#) ([digitec.ch](#)) – это маркетплейс №1 в Швейцарии, принадлежащий компании Digitec Galaxus AG и действующий на 4 языках (немецкий, французский, английский, итальянский).

Компания основана в 2001 году в Цюрихе, Швейцария. С 2015 года платформа Galaxus.ch (digitec.ch) и одноименная торговая площадка B2B является лидером в Швейцарии.

Ассортимент: широкий ассортимент электроники, электротехники и товаров для дома, сада, красоты и здоровья.

Аудитория: более 1,5 млн активных аккаунтов, 15 млн заходов на сайт ежемесячно.

Продажи: 1,2 млрд. долл. США в 2019 году.

Оплата: PayPal, оплата кредитной картой, авансовый платеж, наличными при получении, криптовалюта, поддерживаемые системой [Coinify](#).

.Регистрация: заполнение [регистрационной формы](#), в которой необходимо указать название компании, ее адрес, номер в национальном торговом регистре, контактное лицо, адрес интернет сайта, типы предлагаемых товаров с фото и кратким описанием, возможности по их производству и складированию, а также условия доставки. От потенциальных партнеров требуется наличие полноценной IT-инфраструктуры для обеспечения возможности [автоматического обмена данными](#) между сайтом компании и платформой Galaxus.ch (digitec.ch).

Членство является бесплатным. Необходимо оплачивать только комиссию с продаж:

Товары для дома	15%
Крупная бытовая техника	7%
Продукты питания	15%
Алкогольные напитки	10%

Товары для сада и огорода	12%
Шины	10%
Аксессуары для авто и мототехники	15%
Товары для гриля	15%
Игрушки	10%
Товары для домашних животных	10%
Товары для детей	10%
Красота и здоровье	15%
Часы	15%
Украшения и ювелирные изделия	20%
Товары для офиса	15%
Программное обеспечение	15%
Компьютерная техника	7%
Аксессуары для компьютеров	12%
Музыкальная аппаратура	12%
Видеоигры	10%
Игровые приставки	8%
Мультимедиа	15%
Остальные товары	15%

BRACK.CH

[Brack.ch](https://brack.ch) – это маркетплейс №2 в Швейцарии, принадлежащий компании BRACK.CH AG и действующий на немецком и французском языках.

Компания основана в 2003 году в г. Мэгенвиль, кантон Аргау, Швейцария.

Ассортимент: более 200 тыс. товаров от 2,7 тыс. производителей для дома, сада, огорода, спорта, красоты и здоровья.

Аудитория: более 725 тыс. активных аккаунтов.

Продажи: 850 млн. долл. США в 2019 году.

Оплата: PayPal, оплата кредитной картой, авансовый платеж, наличными при получении.

Регистрация: заполнение [онлайн формы](#), в которой необходимо указать название компании, ее адрес, номер в национальном торговом регистре, контактное лицо, адрес интернет сайта, типы предлагаемых товаров с фото и кратким описанием, возможности по их производству и складированию, а также условия доставки.