*Пресс-релиз*

*25.04.2025*

**75% россиян хотят стать продавцами маркетплейсов**

Всерьез рассматривают возможность самим стать селлерами на маркетлейсах 27% покупателей. Еще почти половина россиян (48%) не исключают эту возможность в будущем. Такие данные получил сервис RWB Исследования в результате опроса покупателей Wildberries, в котором приняли участие 1500 человек.

«Такое же количество участников опроса — 76% респондентов — заявили, что думают не просто о выходе на какой-либо маркетплейс, а именно на Wildberries, — отмечает директор департамента клиентского опыта и сервиса РВБ **Анна Аверина**. — Видя такой интерес, недавно мы запустили для новых пользователей личного кабинета продавца Wildberries пошаговую инструкцию, которая покажет последовательность действий на платформе — от заполнения реквизитов до первой реализации товаров. Такой онбординг позволяет продавцам выбрать интересующую схему работы на платформе и модель поставки, а также узнать, как заполнять карточку товара. Всё обучение сопровождается полезными статьями и курсами, которые максимально охватывают все возможные вопросы от продавца-новичка».

Оценивая возможный объем продаж товаров на маркетплейсе, участники опроса в среднем называют суммы до 200 тысяч рублей в месяц. Впрочем, по 3% потенциальных селлеров рассчитывают на обороты в диапазоне до 1 миллиона рублей и более 1 миллиона рублей в месяц — в основном такую оценку дают покупатели с опытом предпринимательства и владельцы бизнеса.

Респондентов мотивирует возможность получать дополнительный доход (46%), работать без начальства (42%), гибкий график (31%). Сама идея стать предпринимателем благодаря сотрудничеству с маркетплейсом привлекает 25% россиян, а 23% респондентов отметили, что драйвер для них — это возможность начать бизнес с небольшими вложениями.

Более пристально изучают возможность начать работать с маркертплейсами покупатели в возрасте от 25 до 34 лет (34%).

Уровень интереса к началу торговли на маркетплейсе разнится в зависимости от региона. Чаще об этой возможности думают жители Северо-Кавказского (47%), Южного и Дальневосточного федеральных округов (по 32%).

Большинство потенциальных селлеров хотели бы продавать одежду, обувь, аксессуары и белье (28%), товары для детей и малышей (20%), товары для дома (20%), товары для хобби (17%), а также косметику и парфюмерию (17%).

При этом мужчины чаще отвечали, что хотели бы заниматься автотоварами (28% против 5% ответов от женщин), товарами для ремонта (18% против 6%), бытовой техникой и электроникой (17% против 4%).

Каждый третий из респондентов, которым не чужда идея стать продавцом, уже предпринял какие-то действия, чтобы реализовать это. Например, 19% изучают обучающие материалы, а 7% проанализировали рынок и выбрали нишу или конкретные товары для продажи.

Среди самых частых барьеров выхода на маркетплейс — эмоциональные. Респондентов останавливают опасения, связанные с первыми шагами (26%); переживания, что вложения не окупятся (22%); страх потерпеть неудачу (17%). Реже всего потенциальных селлеров беспокоит фактор временных затрат (5%).

В числе популярных рациональных причин — недостаток финансов (26%), отсутствие знаний о продажах (21%) и непонимание, какие товары лучше продавать (19%).

Примечательно, что респонденты, которые уже предпринимали какие-то действия для старта, называют самыми востребованными источниками информации о бизнесе на маркетплейсе — онлайн-блоги и статьи в интернете (11%), а также личный опыт или опыт знакомых (11%). Профильные семинары или онлайн курсы от экспертов самих маркетплейсов, судя по ответам, посещали только 5% участников опроса.

Wildberries&Russ (ООО «РВБ») образована в результате слияния двух лидеров рынка — IT-компании Wildberries и оператора наружной рекламы Russ — с целью совместного создания новейшей цифровой торговой платформы и предоставления бесшовных инструментов для развития малого и среднего бизнеса. На текущий момент объединённая компания работает в России, Армении, Беларуси, Грузии, Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане, а также в Китае — из этой страны осуществляется импорт товаров.