

Ozon 平台特点及注册准备

一、OZON 平台特点

1. 2021 年正式开启国内招商，中国卖家人数少
2. 试错成本低，无佣金无年费/月费，连物流费都可以从等出单了再出
3. 入驻门槛低，管理政策宽松，但入驻政策在不断收紧，越早入驻越容易形成积累优势
4. 目前中国卖家支持中文后台了，更方便了
5. Ozon 是俄罗斯是电商公司、多类别在线零售商，成立于 1998 年，常被称为“俄罗斯亚马逊”，属于 B2C 平台。
6. 自 1998 年上线以来 OZON 一直占据俄罗斯 B2C 平台领域第一位，仅在 2018 年上半年，OZON 平台交易额就已经达到了 148 亿卢布，增长了近 76%，到 2018 年 6 月底，Ozon 向客户交付了 620 万份订单，总产能为 2900 万件产品。总 GMV <http://Ozon.ru> 和 Ozon.travel 总计达 320 亿卢布。

二、注册准备

核心入驻资料及要求

- 1、有限公司营业执照

企查查上不要有异常

经营范围最好有销售/零售类字眼可提高通过率

准备好中文执照格式一致的英文翻译件版本

早期一个营业执照可以注册多个店铺，2022 年政策收紧后一个营业执照仅能注册一个店铺

- 2、未注册过 OZON，可正常收发邮件的邮箱

QQ 邮箱也是可以的，建议使用查看方便，能接收到通知的邮箱，因为 OZON 平台的通知和订单这些消息都会通过邮件发送给你，避免错过重要消息。

3. 第三方收款工具

这个不是支付宝，是跨境专用的第三方收款工具，目前已知的连连都可以。

三、Ozon 发货及产品上架

在 Ozon 开店没有年费、没有月租、没有任何的商家费用、只有佣金，类目不同佣金不一样，电子产品是 5%，婴儿产品是 10%。

关于产品上传：平台支持单个产品上传、批量产品上传和 API、CSV 上传。俄罗斯市场消费者通过跨境平台购物主要有两个原因：较低的商品价格和更广泛的商品品类，而自中国的货物正是以这样的特性打开市场。俄语地区消费者主要购买的中国商品类目是服饰和配件，其次购买的产品类别是手机及电信周边设备。