

## ПЛАТФОРМА MERCH BY AMAZON, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ДИЗАЙНЕРА-ПОЧАТКІВЦЯ

Вінницький національний технічний університет

### **Анотація**

*Розглянуто сучасні POD-платформ, досліджено особливості роботи Merch by Amazon. Визначено переваги такого виду бізнесу для дизайнера-початківця.*

**Ключові слова:** бізнес, Merch by Amazon, дизайн, POD-платформа, Print-On-Demand, прінтшоп.

### **Abstract**

*Modern POD-platforms are considered, features of Merch by Amazon are explored. The advantages of this kind of business for the beginner designer are determined.*

**Keywords:** business, Merch by Amazon, design, POD platform, Print-On-Demand, printshop.

### **Вступ**

Останні роки в Україні має місце економічна нестабільність, яка виражається у відсутності стабільного рівня цін, наявності інфляції, нестабільності національної валюти, неможливості гарантувати громадянам повну зайнятість та сумнівних соціальних гарантіях. Дана тема буде особливо актуальна для людей, яким подобається створювати графічні зображення, бути «в тренді» та створювати тренди.

Мова йде про, так звані, прінтшопи (printshop) – це платформи, на які ви можете завантажити свої зображення, які можна буде роздрукувати на різноманітних предметах – від футболок та худі до постільної білизни та настінних годинників, деякі з них навіть мають частину функціоналу соціальних мереж: є можливість підписатись на оновлення певного художника, ставити вподобання дизайнам, писати коментарі та особисті повідомлення. Є велика кількість прінтшопів і в Україні, і в Європі, і в Америці. Із найвідоміших платформ такого типу варто виокремити Merch by Amazon, Society6, Teepublic, Redbubble, DesignbyHumans та CafePress. Оскільки в даній статті йдеться про дохід у іноземній валюті, про українські прінтшопи мови не йтиме.

### **Результати дослідження**

Всі прінтшопи працюють за схемою POD. Print on demand (POD) – це видавнича технологія, також відома під назвою видавництво за вимогою, при якій екземпляри мерчендайзингової продукції, книг тощо виготовляються/друкуються тільки тоді, коли надходить відповідний запит від покупця. [1]

Здебільшого спочатку дизайнери та художники виставляють свої роботи задля того, щоб їхні роботи набули певного матеріального формату: більшість творчих людей – візуали, тобто їм приносить задоволення дивитись на щось естетичне, а також їх мотивує споглядання результатів своєї праці, а що може мотивувати більше, ніж люди, які захоплюються вашими роботами та ідеями? Потім ж приходить розуміння того, що разом із продажем своїх робіт на мікростоках (майданчиках, які надають можливість продати чи купити права на певне фото, малюнок, дизайн, шрифт, візерунок тощо) цей вид діяльності приносить непоганий пасивний дохід.

Розглянемо один із найпопулярніших і найбільших майданчиків. Найбільш відвідуваною покупцями є платформа Merch by Amazon (заснована у 2015 році), оскільки Емезон є найбільшою в світі компанією по продажу товарів та послуг через мережу Інтернет, орієнтованою на продаж реальних товарів масового вжитку. Для представлення масштабів Amazon варто зазначити, що 4 вересня 2018 року капіталізація компанії виросла до 1 трильйону доларів США, завдяки чому вона стала другою компанією в історії Сполучених Штатів (Apple вдалось досягти цієї відмітки на місяць раніше). Оскільки більше половини американців (54%) витрачають на імпульсивні покупки 100 доларів США або більше, а близько 20% з них витрачають 1000\$ або більше на імпульсивні покупки [2], а при вартості футболки чи іншої мерчендайзингової продукції від 15 до 30\$, цей феномен

становить доволі значну частину прибутку. Оскільки для імпульсивної покупки потрібно швидко і якісно довести покупцю, що дана покупка точно йому потрібна, оскільки задовільнить його потреби, дизайнер також повинен володіти навичками маркетингу, щоб написати опис продукту/дизайну, який “продаватиме” себе сам. Щодо всього іншого - Amazon вже поспілкувався про всі “проблемні” моменти від клієнтської підтримки (принцип “клієнт завжди має рацію” тут працює на всі 100%) та оформлення замовлення до доставки та обробки повернень. Навіть колірна гамма та розташування клавiш підібрані таким чином, щоб покупцю було надзвичайно легко здійснити покупку, що робиться буквально в 2 кліки мишки. До того ж, довіра жителів США до Емезону настільки висока, що, згідно результатів опитування 2018 року, близько 90% з них планували замовляти подарунки на Різдво для близьких та рідних на Amazon, навіть не розглядаючи варіанту порівняння асортименту та цін із іншими сайтами. У даного сервісу є всього один недолік: процес реєстрації не такий вже й простий, а після його проходження треба очікувати 10-14 на рішення комісії Емезон щодо того, чи дозволити претенденту публікувати свої дизайни, чи відмовити йому. Останнім часом випадки відмов трапляються набагато частіше, аніж позитивні рішення.

Схема роботи Merch by Amazon доволі проста:

1. Amazon надає свою POD платформу підприємцям (включно із футболками, принтерами для друку на текстилі, сайт для розміщення дизайнів, обробку замовлень, доставку покупцям тощо);
2. Компанія/підприємець/дизайнер завантажують свій дизайн на Amazon та створюють лістинг (сторінку товару) згідно встановлених правил;
3. Покупець купує футболку/худі/іншу продукцію із принтом, яку йому доставляє Емезон разом із іншими його замовленнями;
4. Компанія/підприємець/дизайнер отримують свою авторську винагороду (так зване роялті), а Amazon - отримує прибуток із продажу.

В таблиці 1 представлено розмір авторської винагороди при продажі стандартної футболки із одностороннім друком [3].

Таблиця 1 - розмір авторської винагороди при продажі стандартної футболки із одностороннім друком на Merch by Amazon

Ціна продажу	\$15,9 9	\$17,9 9	\$19,9 9	\$21,9 9	\$23,9 9	\$25,9 9
Авторська винагорода	\$2,36	\$3,87	\$5,38	\$6,89	\$8,40	\$9,92

При двосторонньому друці вартість футболки зростає на \$4,00, а при друці на футболках преміум якості - на \$1,50. Також в США доступний друк на футболках із довгим рукавом, пуловерах, світшотах та поп-сокетах (своєрідних тримачах для телефону, планшета чи електронної книги, за допомогою яких можна надійніше тримати смартфон чи інший гаджет в руках, також можливо використовувати їх як підставку, селфі-палицю чи штатив [4]).

Перевагами такого виду бізнесу є:

- швидкий початок (свою першу авторську винагороду ви можете отримати в перший день роботи, а вивести його на банківську карту - приблизно через місяць);
- мінімальні початкові інвестиції (почати можна маючи тільки комп'ютер і графічний редактор. Деякі ентузіасти починають, маючи тільки телефон/планшет);
- наявність величезного трафіку лояльних покупців, які приходять на Amazon не тільки за футболками з малюнками чи сувенірами, а і за товарами щоденного вжитку;
- повна відсутність необхідності спілкування з покупцями: всі товари продає сам Amazon, беручи на себе відповідальність за роботу із оформленням, доставкою, відміною та поверненням замовлень;
- є можливість масштабування такого виду діяльності: розширення спектру продукції, запуск власного сайту, продаж у соціальних мережах, початок співпраці із іншими POD-платформами, найм дизайнерів для розширення асортименту;
- при досягненні певного рівня популярності вашого бренду чи навіть тільки окремих футболок, можна перестати займатись розвитком і не заходити в аккаунт Merch by Amazon місяцями і роками, а він все одно буде приносити непоганий пасивний дохід;
- такий бізнес згодом можна буде продати.

## Висновки

Отже, можна зробити висновок, що даний вид бізнесу є доволі привабливим для дизайнерів – початківців, як з точки зору прибутку, так і з точки зору задоволення власного еґо від розуміння, що десь є люди, яким подобається творчість даного автора і вони навіть носять її на собі.

До того ж, оплата за зображення здійснюється у доларах чи євро, що дозволяє дизайнерам-початківцям отримувати стабільний заробіток в іноземній валюті в умовах нестабільного фінансового становища в країні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Merch by Amazon: Регистрация и 5 способов её ускорения [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://saleshub.pro/merch-by-amazon-registration/>
2. Исследование импульсивных покупателей [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://subscribe.ru/digest/marketing/analytics/n92497347.html>
3. Royalties [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://merch.amazon.com/resource/201858580>
4. PopSockets FAQ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://merch.amazon.com/resource/ZPG6T39S9NYBA2C>

**Завадська Юлія Сергіївна** – студентка групи 2ПІ-156, факультет інформаційних технологій та комп’ютерної інженерії, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, email: [2pi15b.zavadska@gmail.com](mailto:2pi15b.zavadska@gmail.com)

**Глушенко Лариса Дмитрівна** — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: [lglushenko@gmail.com](mailto:lglushenko@gmail.com)

**Yuliia S. Zavadska** – student of the group 2PE-15b, Faculty of Information Technologies and Computer Science, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [2pi15b.zavadska@gmail.com](mailto:2pi15b.zavadska@gmail.com)

**Larysa D. Hlushchenko**— Cand. Sc. (Econ.), Assistant professor of the Chair of Economics of Enterprise and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: [lglushenko@gmail.com](mailto:lglushenko@gmail.com)