

31.10.2024

Запуск и продвижение магазина на маркетплейсах

techart.ru | promo.techart.ru

Регистраций: 27 (компаний – 25), в т.ч.:

- 33,3 % новых слушателей
- 15 топ-менеджеров
- 10 постоянных (4+) слушателей программы
- 6 с вопросами и обратной связью

План вебинара:

1. Динамика показателей маркетплейсов
2. Алгоритм выхода на маркетплейс:
 - 2.1. Анализ ниши и конкурентов.
 - 2.2. Unit-экономика.
 - 2.3. Выбор модели отгрузки товаров: FBO, FBS, DBS.
 - 2.4. Регистрация на маркетплейсе.
 - 2.5. Распределение товаров по складам маркетплейса.
 - 2.6. Заведение карточек товаров.
3. Продвижение товаров на маркетплейсах, аналитика размещения
 - 3.1. Органическое продвижение.
 - 3.2. Рекламное продвижение.
 - 3.3. Аналитика.
 - 3.4. Администрирование.
4. Выводы

1

Динамика показателей маркетплейсов



Рост популярности МП

04

80% покупателей в первую очередь ищут товары на маркетплейсах.

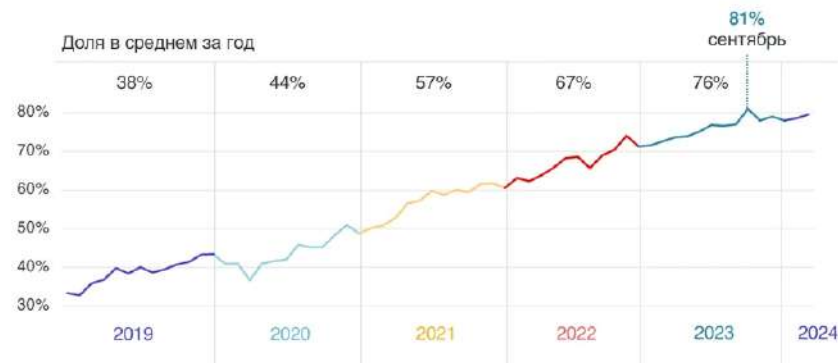
1.
Приложение маркетплейса

2.
Поиск в Яндексе или Google

3.
Знакомые онлайн-магазины

4.
Сайты с промокодами для поиска скидок

Доля Wildberries и Ozon от всех онлайн-заказов — более 80%!



Источник: данные Data Insight, январь 2024

Путь пользователя на этапе выбора товаров, по данным Яндекс.Маркет, 1 ноября 2023
<https://partner.market.yandex.ru/blog/finance-on-marketplaces/trendy-marketplejsov-tendencii-i-perspektivy/>

Прогноз роста количества бизнесов* на маркетплейсах в 2024 г. — более чем в 1,5 р.

Октябрь-начало декабря 2023

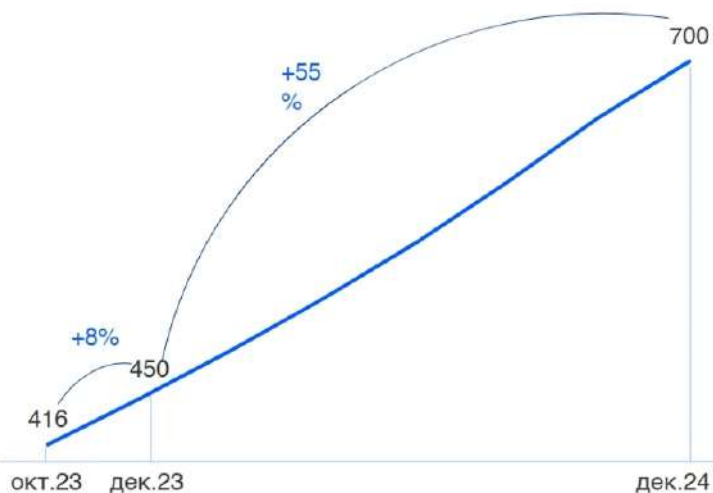
Текущая динамика базы селлеров позволяет прогнозировать, что за 2024 год количество активных селлеров увеличится более чем в 1,5 раза и к концу 2024 года достигнет 700 тысяч.

* Подсчет количества бизнесов производится по количеству зарегистрированных на двух площадках юридических лиц. Так, если юрлицо торгует на нескольких площадках или более чем на одной витрине площадки, оно учитывалось в прогнозе только один раз. Данная методика позволила избежать двойного счета селлеров и учесть только уникальных продавцов.

** Под совокупным количеством бизнесом понимается совокупность селлеров, которые продают только на Wildberries, только на Ozon, а так же на Wildberries и Ozon одновременно.

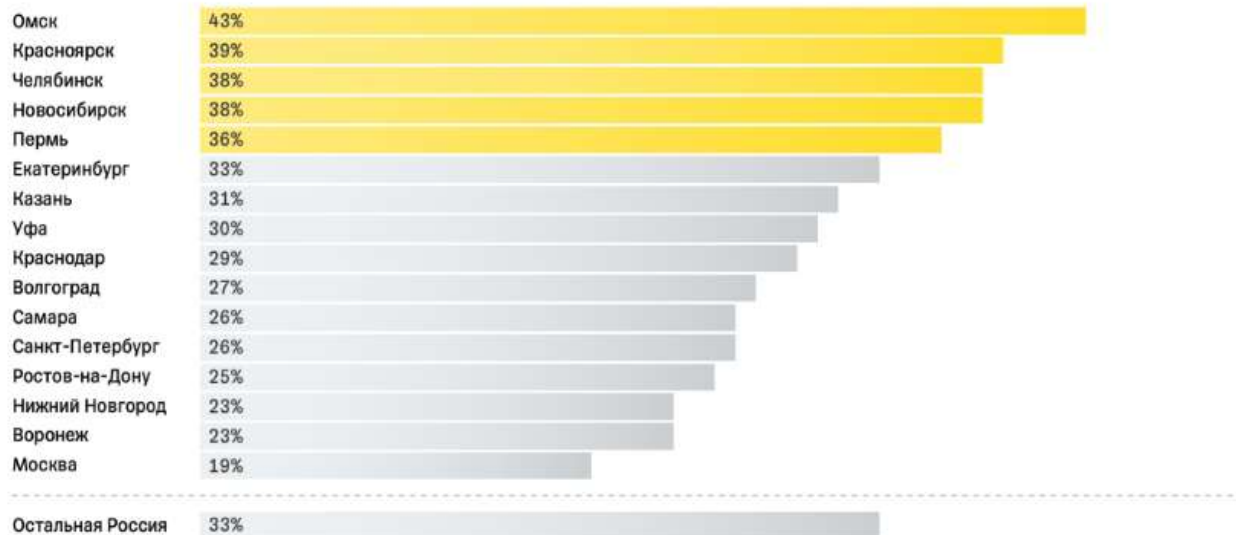
Источник: регулярный отчет Data Insight «Мониторинг селлеров маркетплейсов. Wildberries и Ozon», февраль 2024

Прогноз роста количества бизнесов* на двух крупнейших маркетплейсах совокупно**



Существенный рост доли регионов в онлайн-торговле

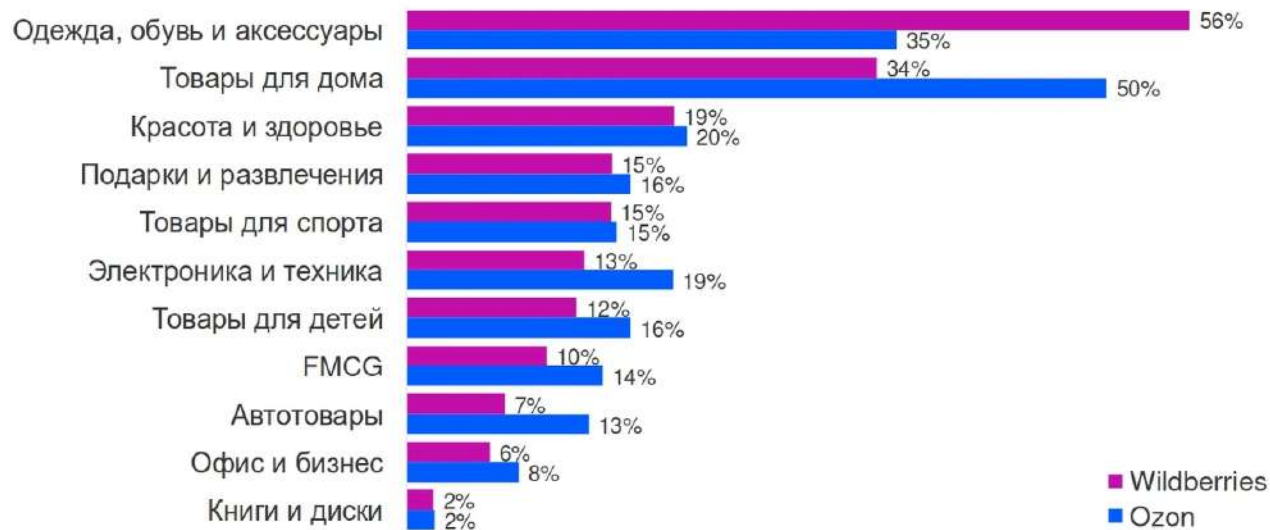
Прирост числа транзакций на маркетплейсах в первом полугодии 2024 года



Селлеры на маркетплейсах: категории продаж

Ноябрь 2023

Распределение активных селлеров маркетплейсов на товарные категории



Источник: регулярный отчет Data Insight «Мониторинг селлеров маркетплейсов. Wildberries и Ozon», февраль 2024

Целевая аудитория

Рост потребления от аудитории 12-17 лет — в категориях Одежда/обувь, Гаджеты, Красота.

И усиление тренда за счет повышения платежеспособности аудитории до 18 лет, в связи с массовым наймом на работу в российских компаниях.

Поиск в e-com



Категории поиска

40% поиска в группе 12-17 приходится на три товарные категории:



% всего поиска (12+)		
11%	7%	4%

Топ-100 запросов

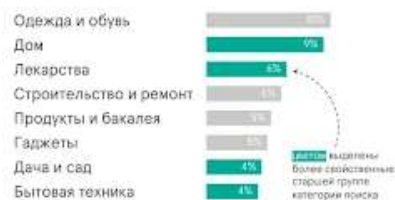


Аудитория 60+ — сохранение спроса, мультикатегорийность.

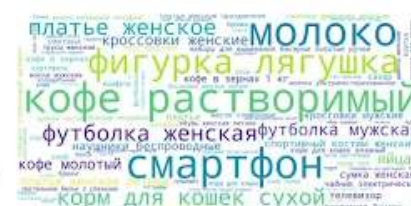
Поиск в e-com



Топ категорий поиска в группе 60+



Топ-100 запросов



Темпы роста — расширение категорий, спрос как на малогабаритный, так и крупногабаритный товар

5 топ
Категорий продаж по темпу роста в 2024 году

+596%	+244%	+171%	+158%	+144%
Автозапчасти	Игровые консоли и игры	Строительные инструменты	Продукция для садоводства	Спортивный инвентарь

* - WB, 2024 г.

Крупногабаритный товар

Категория	Рейтинг	Отказы	Продажи	↓ Выручка	Средняя цена	Товары
Текущая категория	4,79	173,00	589 756	245 504 026 ₽	3 758,29 ₽	200 958
Двери и фурнитура	4,80	125,00	339 473	156 692 203 ₽	2 093,82 ₽	133 215
Окна и фурнитура	4,78	310,00	241 039	81 257 403 ₽	5 972,64 ₽	58 854

* — По данным сервиса mpstats.io, последние 30 дней, FBO, WB

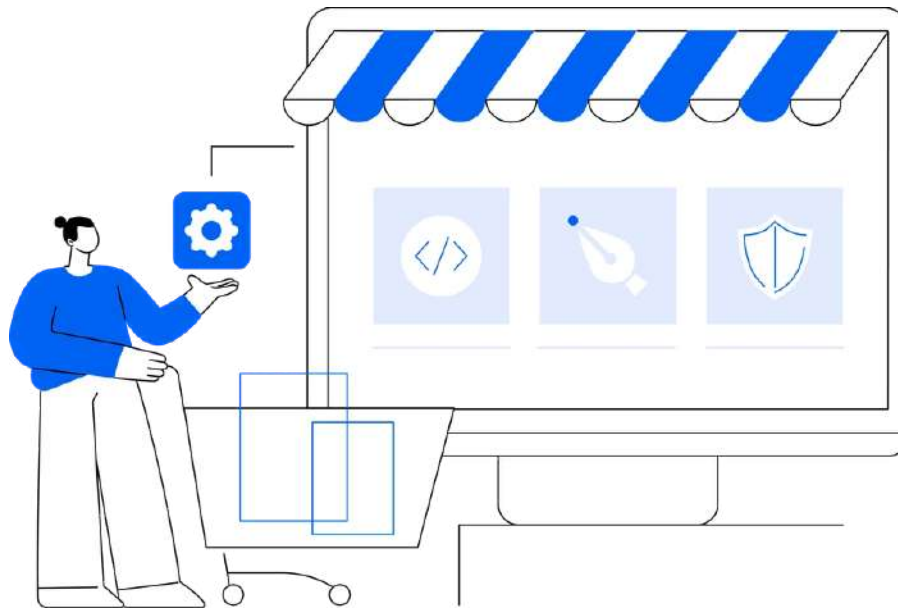
Малогабаритный товар

Категория	Рейтинг	Отказы	Продажи	↓ Выручка	Средняя цена	Товары
Текущая категория	4,75	119,00	1 360 149	1 355 745 054 ₽	8 542,86 ₽	604 052
Смесители и душевое оборудование	4,71	133,00	451 268	565 907 042 ₽	8 494,31 ₽	183 023
Мебель для ванной	4,68	219,00	332 272	306 432 909 ₽	12 949,02 ₽	68 759
Отопление	4,81	52,00	49 877	102 594 458 ₽	7 172,50 ₽	69 958

* — По данным сервиса mpstats.io, последние 30 дней, FBO, WB

2

Алгоритм выхода на маркетплейсы



2.1. Анализ ниши и конкурентов

Цель:

Анализ категории товаров, конкуренции, потенциала выручки, перспектив на заход в нишу и др.

Задачи:

1. Выбор перспективных категорий для выхода на маркетплейс.
2. Анализ рентабельности (unit-экономика) выбранной категории и определение ценовых сегментов для входа.
3. Определение характеристик товаров-лидеров по выручке в выбранных ценовых сегментах. Корректировка товарной матрицы для выхода на маркетплейс или выделение наиболее перспективного ассортимента для продвижения.
4. Оценка объема отгрузки на маркетплейс (рекомендуемый объем для конкуренции с лидерами).

Категория	Рейтинг	Отзывы	Продажи	↓ Выручка	Средняя цена	Товары
Текущая категория	4,79	132,00	7 349 971	5 920 686 067 ₽	3 981,48 ₽	3 588 029
Инструменты и оснастка	4,79	124,00	2 102 200	2 250 689 561 ₽	3 640,65 ₽	1 186 928
Сантехника, отопление и газоснабжение	4,75	119,00	1 360 149	1 355 745 054 ₽	8 542,86 ₽	604 062
Отделочные материалы	4,76	185,00	1 060 922	977 687 105 ₽	3 544,96 ₽	284 125
Электрика	4,80	127,00	1 142 062	577 729 622 ₽	2 758,23 ₽	553 641
Крепеж	4,83	118,00	674 625	274 096 945 ₽	1 337,30 ₽	404 552

* — По данным сервиса mpstats.io, последние 30 дней, FBO

Сервисы

mpstats.io

marketguru.io

и др.

2.2. Расчет юнит-экономики

Цель:

Расчет рентабельности по выбранной категории, определение ценовых сегментов для входа на МП.

Задачи:

1. Расчет прибыли на единицу товара.
2. Поиск точки безубыточности.
3. Определение ценового сегмента входа.
4. Расчет объема продаж для выхода в ноль, на прибыль.
5. Поиск вариантов оптимизации затрат.

Артикул	Базовая зачеркнутая цена, руб.	Альтернативная РРЦ (с учетом скидки), руб.	5,00%	Затраты на WB для РРЦ, руб	Затраты на WB для акции, руб	7,00%	7,00%	Рентабельность для РРЦ		Рентабельность для акции	
			Цена с учетом акции, руб.			Налоги РРЦ, руб	Налоги, цена под акцию, руб	Рент, руб	Рент, %	Рент, руб	Рент, %
	2 664	1 865	1 865	748 Р	729 Р	131	131	105	6	124	7
	2 664	1 865	1 865	748 Р	729 Р	131	131	113	6	131	7
	2 664	1 865	1 865	748 Р	729 Р	131	131	113	6	131	7
	2 664	1 865	1 865	748 Р	729 Р	131	131	113	6	131	7
	1 986	1 390	1 278	573 Р	525 Р	97	89	83	6	27	2
	2 106	1 390	1 390	573 Р	559 Р	97	97	83	6	97	7
	1 986	1 390	1 390	573 Р	559 Р	97	97	83	6	97	7
	595	339	339	150 Р	146 Р	24	24	13	4	16	5
	741	415	415	178 Р	174 Р	29	29	16	4	20	5
	828	389	389	169 Р	165 Р	27	27	41	11	45	12
	812	349	349	156 Р	152 Р	24	24	18	5	21	6
	759	349	349	156 Р	152 Р	24	24	18	5	21	6
	826	380	380	174 Р	171 Р	27	27	41	11	45	12
	877	412	412	177 Р	173 Р	29	29	15	4	19	5
	1 826	639	639	254 Р	248 Р	45	45	101	16	107	17

2.3. Выбор модели отгрузки товаров: FBO, FBS, DBS

На основании расчета рентабельности каждой модели.

FBO (Fulfillment by Operator)
Работа со склада маркетплейса.

FBS (Fulfillment by Seller)
Работа со склада продавца.

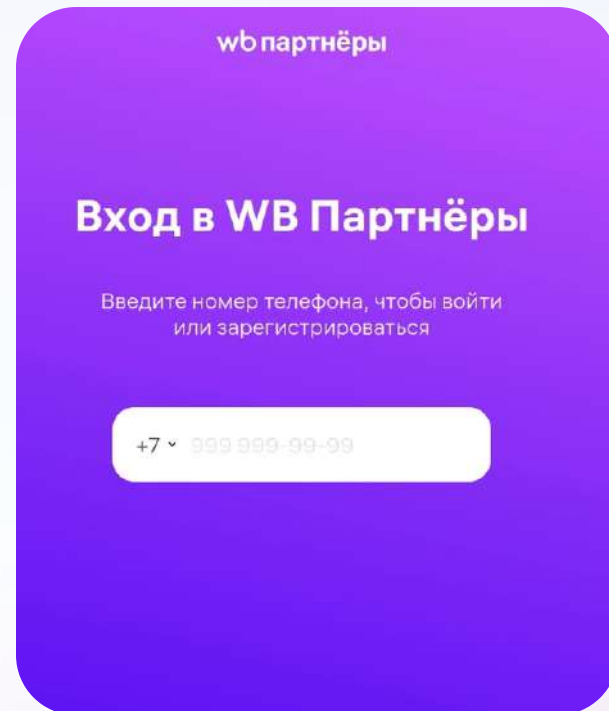
DBS (Delivery by Seller)
Продавец использует свой склад, самостоятельно упаковывает и отправляет заказы

модель	хранение	комплектация	доставка	оформление
FBO	Маркетплейс	Маркетплейс	Маркетплейс	Маркетплейс
FBS	Продавец	Продавец	Маркетплейс	Маркетплейс
DBS	Продавец	Продавец	Продавец	Маркетплейс

2.4. Регистрация магазина на МП

1. Зарегистрируйтесь на сайте.
2. Изучите политику безопасности и примите оферту.
3. Укажите данные продавца (ИНН, ОГРН, форму регистрации, реквизиты и др.).
4. Оплатите регистрационный взнос (при необходимости, 10 000 Р).
5. Оформите ваш магазин (внесите логотип, слоган, баннер).

- ! Будьте готовы загрузить разрешительные документы
- на товары (сертификаты/декларации), а также документы на бренд (свидетельство о регистрации ТЗ).



2.5. Регионально-долевой анализ, рекомендации по распределению товаров по складам

Цель:

Получить дополнительную долю продаж за счет отгрузки товаров на склады с дефицитом товарного запаса.

Задачи:

1. Оценить % заказов по предмету по федеральным округам.
2. Оценить загрузку складов ТОП-конкурентов.
3. Выявить дефицит и профицит по ФО.
4. Составить собственный план загрузки складов маркетплейса по ФО, с товарным запасом на 1-1,5 месяца.

Региональный долевой анализ. Дефицит остатков к заказам					
Остатки по конкурентам.			Заказы по предмету. Скопировала из сводки по предмету, География		
Склад	шт.		Доля заказов по ФО.	Остатки, шт	Доля остатков, %
Казань	8421		Северо-Западный федеральный округ		
Электросталь	6298		Заказы 6,08 %		4,544469017
			Склады Санкт-Петербург Подольск Коледино	1048	
Коледино	5603		Центральный федеральный округ		
Алексин 4	1196		Заказы 62,66 %		57
Санкт-Петербург	1026		Склады Коледино Подольск Электросталь	13108	
Краснодар 2	323		Южный федеральный округ		
			Заказы 9,02 %		1,400633104
Новосибирск	120		Склады Краснодар Подольск Коледино	323	
Екатеринбург	41		Приволжский федеральный округ		
Санкт-Петербург	22		Заказы 10,17 %		37
Подольск 2	11		Склады Казань Екатеринбург Подольск	8421	

2.6. Заведение карточек товаров

Корректно заполните карточку товара — это залог хороших продаж!

- ! Для наилучшей индексации в поиске и фильтрах, указывайте в максимально полном объеме уникальные значения без повторений.

Качество карточек: 0

Основная информация

Наименование

Категория продавца

Выбрать

Артикул продавца

Бренд

Описание

Сгенерировать описание

Осталось применений: 20

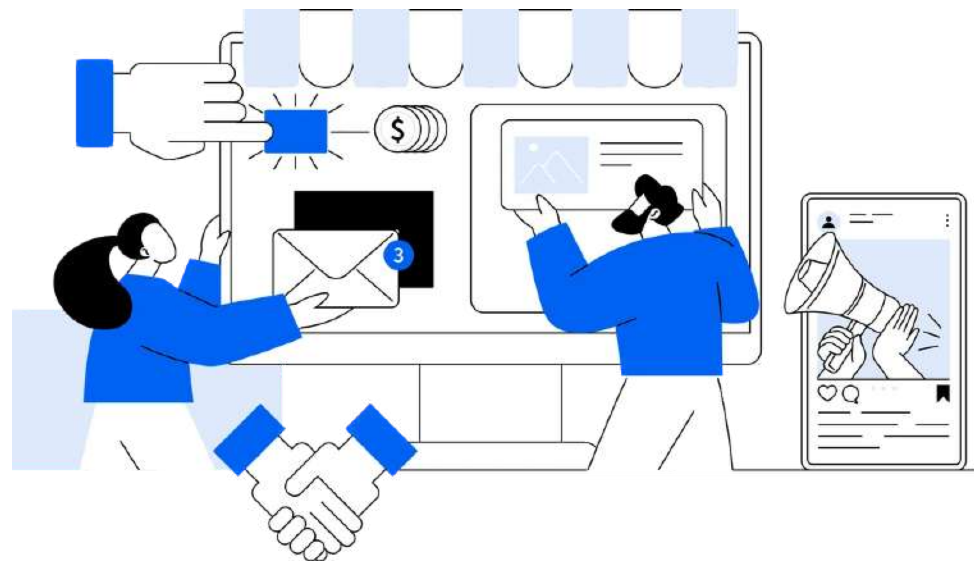
Рич-контент

Блок с картинками и видео в описании карточки товара. Используйте, чтобы нагляднее показать товар и его функции

Редактор станет доступен после публикации товара

3

Продвижение товаров на маркетплейсах, аналитика размещения



3.1. Органическое продвижение

Общие правила для всех площадок:

• Правильное название.

Платформа может иметь собственные стандарты для наименований определенных типов продукции. Надо им следовать. Также рекомендуем по максимуму использовать ключевые фразы.

• Наличие изображения.

Главное фото оформляем с максимально полной информацией о товаре (УТП, выгоды для покупателя, характеристики и т.д.) Рекомендуем добавлять хотя бы 3-5 изображений продукта с разных ракурсов.

• Наличие видео, рич-контент.

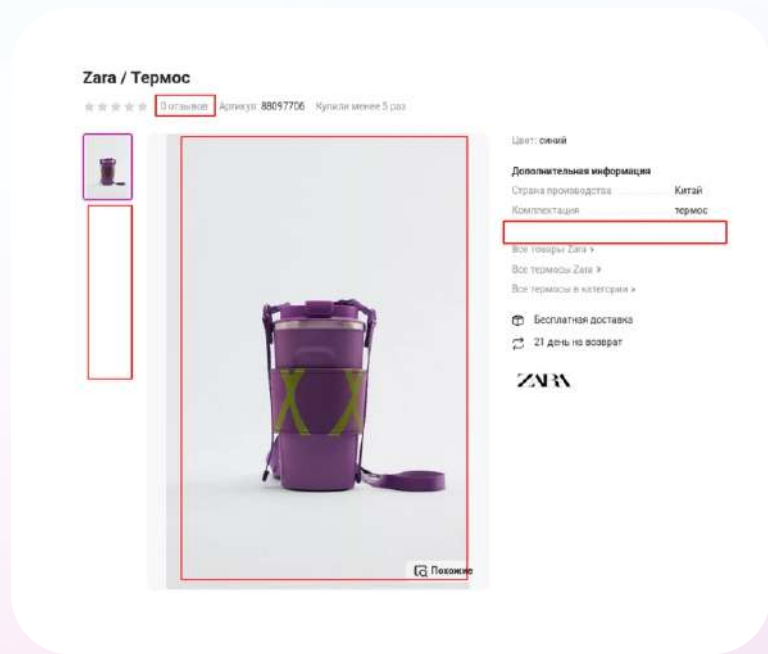
Приветствуется. Они помогут задержать внимание пользователя, изучающего товар.

• Качественное описание.

Секция описания должна содержать исчерпывающие сведения о товаре. В тексте необходимо задействовать максимальное количество целевых запросов, но без дублирования.

• Все поля заполнены.

Полупустые карточки могут перемещаться алгоритмом на последние строки выдачи. Даже если отдельные поля кажутся вам необязательными, убедитесь, что предоставляете полную информацию и верно выбираете категорию в выпадающем списке.



3.2. Рекламное продвижение магазина на маркетплейсах (основные рекламные инструменты, на примере WB).

Рекламное продвижение магазина на маркетплейсах

- Автоматическая кампания, кампания «Аукцион» — продвижение товаров в поиске и каталоге, карточке товаров.

Цель:

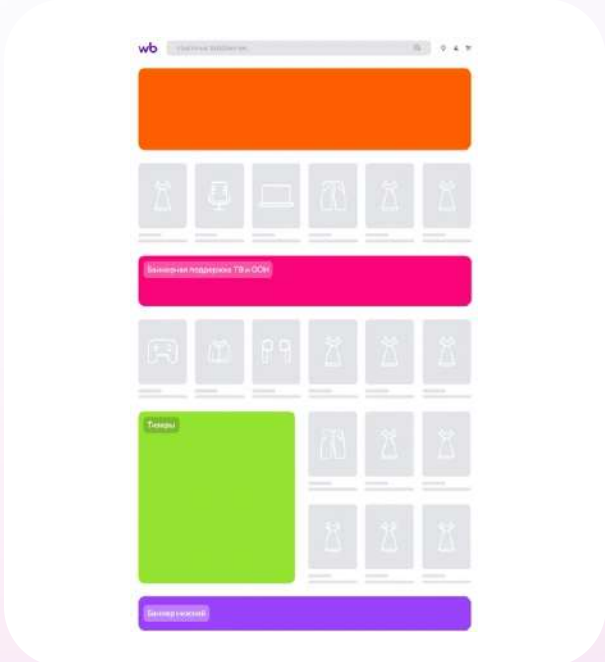
1. Продвинуть товары в результатах поисковой выдачи по запросам покупателей.
2. Поднять количество показов карточки и увеличить продажи.

Аукцион 177 >> 1 место	Автореклама 153 >> 2 место	Аукцион 160 >> 3 место	Автореклама 133 >> 4 место	Автореклама 142 >> 5 место
<p>РАЗМЕРЫ 36-50</p> <p>ДВЕ РОСТОВКИ: ДЮ 164 CM ДЮ 176 CM</p> <p>ПРЕСЭЙЛ 11.11</p> <p>Ставка 341 Р Доставка 24 ч.</p>	<p>ПЛАТЬЕ</p> <p>ЗИМНЕЕ</p> <p>40-56 РАЗМЕРЫ</p> <p>ТЕПЛАЯ КАШЕМИРОВАЯ ЛАПША</p> <p>Ставка 391 Р Доставка 24 ч.</p>	<p>Аукцион 160 >> 3 место</p> <p>Ставка 200 Р Доставка 24 ч.</p>	<p>Автореклама 133 >> 4 место</p> <p>ПРЕСЭЙЛ 11.11</p> <p>Ставка 100 Р Доставка 24 ч.</p>	<p>Автореклама 142 >> 5 место</p> <p>ХОРОШАЯ ЦЕНА</p> <p>ПРЕСЭЙЛ 11.11</p> <p>Ставка 200 Р Доставка 24 ч.</p>
<p>2 232 Р 2 302 Р 5-050 Р</p> <p>с WB кошельком</p> <p>Market GURU 146850346</p> <p>За 30 дней</p> <p>Выручка: -7 % 2 152 386 Р</p> <p>Упуц. выручка: 0 Р</p> <p>Продажи: +2 % 864 шт.</p> <p>Был в наличии: 30 дней</p> <p>Ср.цена: 2 471 Р</p> <p>Остаток на сегодня: 1 606 шт.</p> <p>Закончится через: 56 дней</p> <p>Luv2much / Черное платье на завязках ...</p> <p>★ 4.7 - 2 243 оценки</p>	<p>1 658 Р 1 710 Р 4-580 Р</p> <p>с WB кошельком</p> <p>Market GURU 242664041</p> <p>За 30 дней</p> <p>Выручка: +79 % 4 700 526 Р</p> <p>Упуц. выручка: 0 Р</p> <p>Продажи: +75 % 2 988 шт.</p> <p>Был в наличии: 30 дней</p> <p>Ср.цена: 1 601 Р</p> <p>Остаток на сегодня: 8 219 шт.</p> <p>Закончится через: 83 дня</p> <p>Viora / Теплое платье лапша с завязка...</p> <p>★ 4.8 - 431 оценка</p>	<p>1 681 Р 1 734 Р 5-420 Р</p> <p>с WB кошельком</p> <p>Market GURU 209888316</p> <p>За 30 дней</p> <p>Выручка: +19 % 2 069 374 Р</p> <p>Упуц. выручка: 0 Р</p> <p>Продажи: +31 % 1 224 шт.</p> <p>Был в наличии: 30 дней</p> <p>Ср.цена: 1 692 Р</p> <p>Остаток на сегодня: 781 шт.</p> <p>Закончится через: 20 дней</p> <p>Missta / Платье вечернее миди с разре...</p> <p>★ 4.6 - 590 оценок</p>	<p>1 730 Р 1 784 Р 7-965 Р</p> <p>с WB кошельком</p> <p>Market GURU 246571617</p> <p>За 30 дней</p> <p>Выручка: +74 % 5 266 276 Р</p> <p>Упуц. выручка: 0 Р</p> <p>Продажи: +89 % 2 971 шт.</p> <p>Был в наличии: 30 дней</p> <p>Ср.цена: 1 838 Р</p> <p>Остаток на сегодня: 761 шт.</p> <p>Закончится через: 8 дней</p> <p>MUARRE / Платье лапша длинное на за...</p> <p>★ 4.8 - 2 057 оценок</p>	<p>1 024 Р 1 056 Р 3-300 Р</p> <p>с WB кошельком</p> <p>Market GURU 207680831</p> <p>За 30 дней</p> <p>Выручка: +23 % 1 210 447 Р</p> <p>Упуц. выручка: 0 Р</p> <p>Продажи: +28 % 1 089 шт.</p> <p>Был в наличии: 30 дней</p> <p>Ср.цена: 1 122 Р</p> <p>Остаток на сегодня: 3 645 шт.</p> <p>Закончится через: 101 день</p> <p>acubi / Платье корейское для девочки ...</p> <p>★ 4.5 - 1 996 оценок</p>

- Баннерная реклама — на главной странице, в разделе «Акции», в категориях.

Цель:

Познакомить покупателей с брендом и привлечь внимание к его продуктам, акциям.

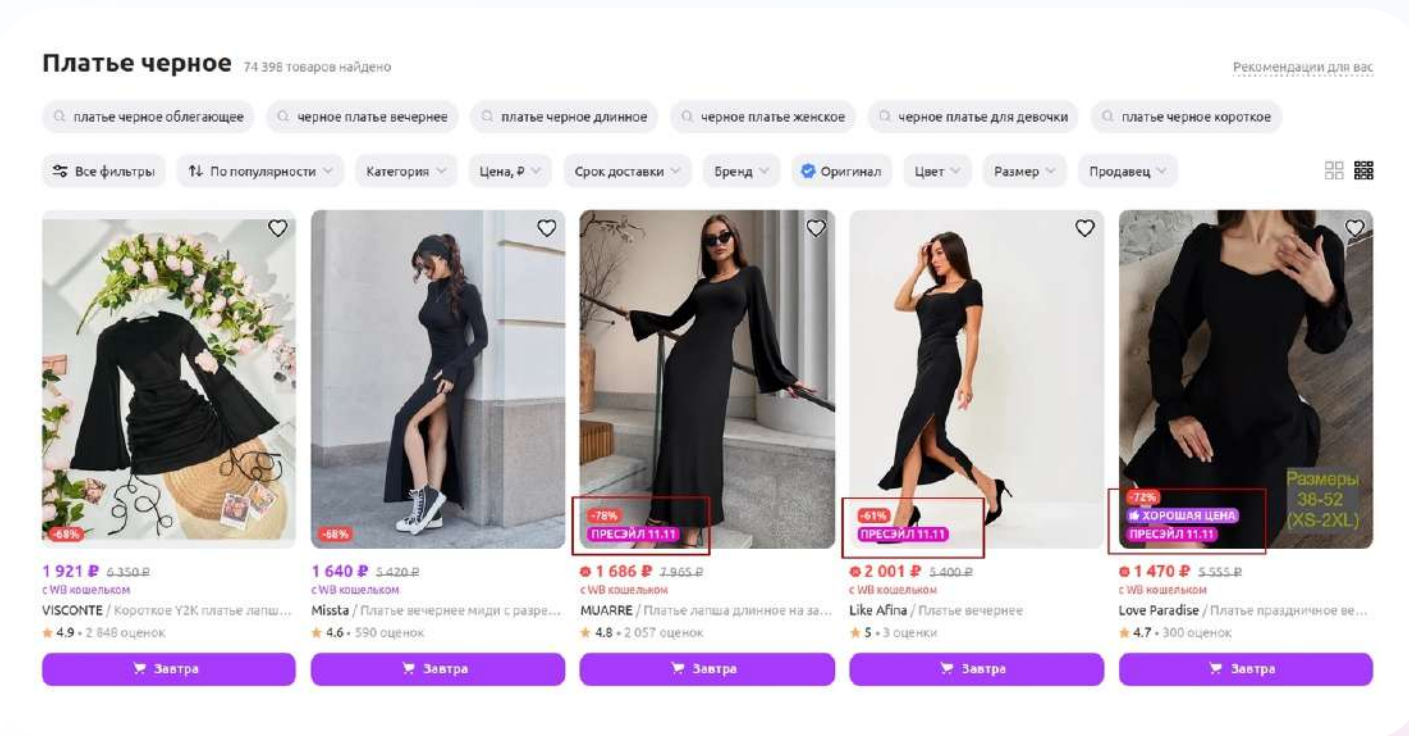


- Участие в акциях и распродажах

Цель:

Получить буст товаров за счет дополнительной рекламы акционных товаров со стороны WB и др.

- ! Перед заходом в акцию необходимо рассчитать юнит-экономику, оценить рентабельность акционной цены.



- **Подключение опций стимулирования продаж** — например, премиум-подписка, «Джем» и др.

Цель:

Получить доступ к расширенной аналитике и инструментам для роста продаж.

Что входит в «Джем»

Отчёт «Поисковые запросы»

Статистика по 30 поисковым запросам, из которых больше всего переходили в карточку товара, добавляли в корзину или заказывали.

Отчёт «Портрет покупателя»

Детальный портрет вашей целевой аудитории: возраст, пол, регион, интересы, средний чек, часы активности и частота заказов.

Отчёт «Аналитика площадки»

Поможет выбрать востребованные, но дефицитные товары, чтобы расширить ассортимент

Отчёт «Воронка продаж»

Сравнивайте собственные показатели с другими продавцами Wildberries и оценивайте сезонность предметов

Закрепление отзыва

Возможность закрепить один отзыв в карточке каждого товара — для продавцов с рейтингом 4,5 и выше

Расширенный API

Управление магазином и выгрузка отчётов станут быстрее, а из «Воронки продаж» можно будет скачать данные за последние 365 дней

Пропуск цели в лояльности

Возможность пропустить любую цель за месяц в программе лояльности, кроме суммы и прироста продаж

● Контроль и стимулирование рейтинга магазина.

Цель:

1. Продвинуть товары в результатах поисковой выдачи по запросам покупателей.
2. Обеспечить возможность выхода на первые места в рекламных кампаниях.
3. Получить возможность участия в фильтрации поисковой выдачи.
4. Повысить конверсию в заказ.

Search filters: платье черное облегающее, черное платье вечернее, платье черное длинное, черное платье женское, черное платье для девочки, платье черное короткое

Filters: Все фильтры, По популярности, Категория, Цена, Р, Срок доставки, Бренд, Оригинал, Цвет, Размер, Продавец

Вид: трафик	Чест. за 30 дн.	Вид: трафик	Чест. за 30 дн.	Вид: трафик	Чест. за 30 дн.	Вид: трафик	Чест. за 30 дн.	Вид: трафик	Чест. за 30 дн.
1. Аукцион 177 >> 1 место	350	2. Автореклама 153 >> 2 место	889	3. Аукцион 160 >> 3 место	509	4. Автореклама 133 >> 4 место	420	5. Автореклама 142 >> 5 место	1 035
РАЗМЕРЫ 36-50		ПЛАТЬЕ ЗИМНЕЕ 40-56							
СТАВКА 341 Р Доставка 24 ч.		СТАВКА 391 Р Доставка 24 ч.		СТАВКА 200 Р Доставка 24 ч.		СТАВКА 100 Р Доставка 24 ч.		СТАВКА 200 Р Доставка 24 ч.	
2 232 Р 2 302 Р 5 050 Р		1 658 Р 1 710 Р 4 500 Р		1 681 Р 1 734 Р 5 420 Р		1 730 Р 1 784 Р 7 965 Р		1 024 Р 1 056 Р 3 300 Р	
Market GURU 146850346		Market GURU 242564041		Market GURU 209888316		Market GURU 246571517		Market GURU 207680031	
За 30 дней Выручка: -7% 2 152 380 Р		За 30 дней Выручка: +79% 4 700 528 Р		За 30 дней Выручка: -19% 2 069 374 Р		За 30 дней Выручка: -7% 5 286 278 Р		За 30 дней Выручка: +25% 1 210 447 Р	
Продажи: +2% 864 шт.		Продажи: +73% 2 988 шт.		Продажи: +31% 1 224 шт.		Продажи: +86% 2 971 шт.		Продажи: +28% 1 089 шт.	
Был в наличии: 30 дней		Был в наличии: 30 дней		Был в наличии: 30 дней		Был в наличии: 30 дней		Был в наличии: 30 дней	
Ср. цена: 2 471 Р		Ср. цена: 1 601 Р		Ср. цена: 1 692 Р		Ср. цена: 1 838 Р		Ср. цена: 1 122 Р	
Остаток на сегодня: 1 606 шт.		Остаток на сегодня: 8 219 шт.		Остаток на сегодня: 781 шт.		Остаток на сегодня: 751 шт.		Остаток на сегодня: 3 645 шт.	
Закончится через: 56 дней		Закончится через: 83 дня		Закончится через: 20 дней		Закончится через: 8 дней		Закончится через: 101 день	
4.7 * 2 243 оценки		4.8 * 431 оценка		4.6 * 590 оценок		4.8 * 2 057 оценок		4.5 * 1 990 оценок	

• Тестирование гипотез

Цель:

Непрерывный тест графики, видео, текстового контента с целью роста конверсии на всех уровнях воронки продаж.

Продажи и остатки за 365 дней

На графике отображены условные продажи и остатки товара за те даты, когда значение было получено



* — По данным сервиса mpstats.io, 365 дней, FBO, арт. 146850346



- **Тестирование внешних источников рекламы** (Яндекс.Директ, ТГ-каналы, реклама у блогеров и др.).

Цель:

Поиск альтернативных источников трафика на карточку товара с целью выявления комбинаций, дающих наименьшую стоимость лида (с наибольшей рентабельностью).

Яндекс  Директ



WOWBlogger

3.3. Аналитика размещения

- Ежедневный сбор статистики.

Контроль показателей, анализ эффективности тестируемых гипотез.

Еженедельная отчетность	1 нед. 27.05.-02.06	2 нед. 03.06.-09.06	3 нед. 10.06-16.06	4 нед. 17.06-23.06	5 нед. 24.06-30.06	июнь 01-30.06.24	1 нед. 01.07-07.07	2 нед. 08.07-14.07
WildBerris реклама - ВСЕГО								
Бюджет WB, руб	318	2 267	8 180	6 795	5 844	23 270	8 182	5 183
Заказы (отчет Продажи)	10	56	102	102	120	385	189	208
Стоимость заказа, руб.	32	40	80	67	49	60	43	25
ДРР, %	3,28%	7,58%	16,07%	13,28%	8,67%	11,47%	7,87%	4,35%
Выкупы (отчет Продажи)	4	22	68	102	117	315	131	205
Выкуп, %	40,0	39,3	66,7	100,0	97,5	81,8	69,3	98,6
Стоимость выкупа, руб.	79	103	120	67	50	74	62	25

● **Мониторинг позиций по ключевым запросам и категориям.**

Контроль прироста позиций в органической выдаче.

Ключевое слово	Классификация	Частота WB	Результатов	Ср. позиция	26.06	27.06	28.06	29.06	30.06	01.07	02.07	03.07	04.07
Видимость топ 100	Запросы				2	—	—	2	3	3	3	3	3
Ср. позиция					1 372	NaN	NaN	2 633	1 842	1 960	1 831	2 014	1 746
Общий объем трафика AI					78	55	31	60	81	80	70	69	69
<input type="checkbox"/> Q диваны для зала раскладной	Q диваны для зала раскладной	11 690	1 535	373	425 – 378	444 – 372	425 – 353	434 – 363	437 – 370	425 – 360	449 – 388	452 – 388	448 – 386
<input type="checkbox"/> Q скан	Q скан	450	1 003	93	85 – 78	141 – 127	168 – 151	112 – 104	81 – 77	78 – 74	76 – 73	81 – 78	83 – 80
<input type="checkbox"/> Q диваны для зала прямые раскл	Q диваны для зала раскладной	310	535	266	—	237 – 231	332 – 307	236 – 211	232 – 207	—	327 – 302	328 – 303	327 – 302
<input type="checkbox"/> Q диван для сада и дачи	Q диван для сада и дачи	300	2 736	413	—	—	—	504 – 372	502 – 454	—	—	—	—
<input type="checkbox"/> Q диван садовый деревянный	Q диван садовый деревянный	290	330	206	—	167 – 144	244 – 215	245 – 211	255 – 229	245 – 215	245 – 210	240 – 210	243 – 216
<input type="checkbox"/> Q диван синий	Q диваны синий цвета	745	1 440	313	—	—	—	740 – 129	—	—	1145 – 498	—	—

● **Аналитика категории и конкурентов.**

Контроль сезонности, влияние праздников. Контроль активности конкурентов, выхода новых конкурентов/маркетплейса в нишу.

Тренд предмета



● Сбор и анализ финансовых показателей.

Прогнозирование прибыли с учетом затрат и прогнозного объема продаж.

	факт		1 модель, прогноз			2 модель, прогноз		
	1 месяц 27.05-16.06	2 месяц 17.06-16.07	3 месяц	4 месяц	5 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
Оборот	90 491	341 583	580 000	750 000	920 000	725 000	1 050 000	1 390 000
К перечислению, минус комиссия, руб (оборот мину								
Логистика ВБ, руб.								
Хранение ВБ, руб.								
Приемка ВБ, руб.								
Прочие удержания (реклама), руб								
Штрафы, руб.								
Итого к выводу, руб.								
Налог, 7%								
Себестоимость всех выкупленных								
Самовыкупы								
Работа агентства								
Итого доход, руб.	-103 328	-60 872	-31 478	-14 444	2 590	-66 949	5 616	39 685

● ABC-анализ

Корректировка матрицы товаров, фокус на наиболее перспективных товарах (Закон Парето — 20% товаров дают 80% прибыли).

Артикул	SKU	Цена товара, руб.	Заказано, руб.	Заказано, шт.	Доля в продажах, руб	Доля НИ, %	Категория	Доля в продажах, шт	Доля НИ, %	Категория	ИТОГ
			149 710	357	100,00%			100,00%			
		431.76	62 173	144	41,53%	41,53%	A	40,34%	40,34%	A	AA
		277.03	24 102	87	16,10%	57,63%	A	24,37%	64,71%	A	AA
		338.85	10 504	31	7,02%	64,64%	A	8,68%	73,39%	B	AB
		1501.16	9 007	6	6,02%	70,66%	B	1,68%	75,07%	B	BB
		313.34	5 013	16	3,35%	74,01%	B	4,48%	79,55%	B	BB
		327.93	4 263	13	2,85%	76,86%	B	3,64%	83,19%	B	BB
		1118.54	3 356	3	2,24%	79,10%	B	0,84%	84,03%	B	BB
		1460.59	2 921	2	1,95%	81,05%	B	0,56%	84,59%	B	BB
		543.45	2 717	5	1,82%	82,86%	B	1,40%	85,99%	B	BB
		543.45	2 717	5	1,82%	84,68%	B	1,40%	87,39%	B	BB
		664.09	2 656	4	1,77%	86,45%	B	1,12%	88,52%	B	BB
		310.85	2 487	8	1,66%	88,12%	B	2,24%	90,76%	C	BC

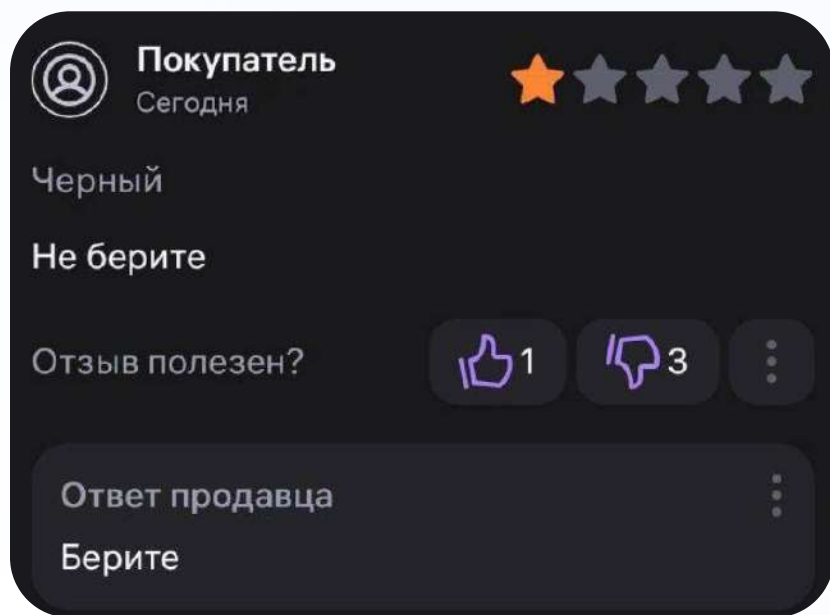
● Анализ работы за месяц.

Разработка и корректировка стратегии продвижения.

3.4. Администрирование

- Разработка матрицы реагирования от лица бренда.

Работа с отзывами и вопросами.



* — WB, 2024 г.

- Мониторинг изменений условий договора, тарифов (логистика, хранение, приемка).

Корректировка unit-экономики (при необходимости).

Наименование предмета	Что было				НА ЧТО МЕНЯЕМ			
	Склад WB, %	Склад продавца - везу на склад WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента/ Склад продавца - Курьером WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента экспресс, %	Склад WB, %	Склад продавца - везу на склад WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента/ Склад продавца - Курьером WB, %	Склад продавца - везу самостоятельно до клиента экспресс, %
идеорегистраторы автомобильные	10,5	10,5	7,5	5,5	16,5	16,5	13,5	11
ачи для бани	15,5	15,5	12,5	10,5	18,5	18,5	15,5	13
тежные шары	19,5	19,5	16,5	14,5	22,5	22,5	19,5	17
ссесуары для массажеров	19,5	19,5	16,5	14,5	22,5	22,5	19,5	17
тепления для массажеров	19,5	19,5	16,5	14,5	22,5	22,5	19,5	17
ектроды медицинские	19,5	19,5	16,5	14,5	22,5	22,5	19,5	17
жарный инвентарь	17,5	17,5	14,5	12,5	18,5	18,5	15,5	13
лотна противопожарные	17,5	17,5	14,5	12,5	18,5	18,5	15,5	13

* — Данные WB, 2024 г.

- Общение с технической поддержкой МП.

Памятка — ранжирование товаров в поисковой выдаче

Ранжирование — это процесс сортировки товаров. Он помогает покупателям получить в выдаче качественный товар, наиболее соответствующий его поисковому запросу, от надёжного продавца и с оптимальными срокам доставки.

Фактор ранжирования	Влияние на место в выдаче, %
Зоны доставки, время сборки и доставки заказа	30-40
Участие в акциях	7-35
Объём продаж товара в рублях	10-25
Конверсия	5-20
Рейтинг продавца	3-10
Опция «Премиум» и др.	до 3
Рейтинг товара и отзывы	1-10
Уровень в программе лояльности	1-2
Наполнение карточки	до 1

Выводы

1. Маркетплейсы продолжают расти, и этот тренд сохранится в ближайшие годы.
2. Для успешного выхода на маркетплейс стоит выбирать менее конкурентные ниши или иметь достаточные инвестиции для борьбы с уже устоявшимися лидерами.
3. Качество продукта существенно влияет на объем продаж.
4. Перед запуском важно рассчитать юнит-экономику, прогнозировать затраты и выручку, а также инвестиции в проект.
5. Сильный бренд является ключом к успеху; необходимо создать уникальный контент с уникальным торговым предложением (УТП), подчеркивающим преимущества товара для покупателей.
6. Тестирование и аналитика играют важную роль в увеличении выручки, поэтому следует анализировать как каналы трафика, так и сам контент.





Консалтинг, цифровая трансформация,
интеграция бизнес-процессов, маркетинга и оргразвития



Мигулина Елена

директор практики
интегрированного маркетинга



Данильченко Ирина

проект-менеджер

Релевантные услуги «Текарт»:

- [Проведение рекламных кампаний](#)
- [Продвижение в социальных сетях](#)
- [Управление репутацией](#)
- [Performance-маркетинг](#)
- [Веб-аналитика](#)

+7 495 790 75 91

Консалтинговая группа «Текарт»
techart.ru

Интегрированный маркетинг и PR
promo.techart.ru

IT-решения и веб-разработка
web.techart.ru

Дизайн-бюро
design.techart.ru

Креативное агентство
creative.techart.ru

Фотоагентство
photo.techart.ru

Аналитика и бизнес-планирование
research.techart.ru

Работа в «Текарт»
hr.techart.ru

Образовательная программа
edu.techart.ru



[Авторский telegram-канал «Системное развитие бизнеса»](#)

[Канал информационной поддержки Edu.Techart](#)