

# Специалист по работе на маркетплейсах

Для Вашего бизнеса

# Зачем Вам специалист?

- ▶ Обеспечивает жизнь магазина на маркетплейсе, чтобы товар продавался и приносил прибыль Вашему бизнесу, а не просто лежал на полке и занимал место.
- ▶ Благодаря специалисту растут продажи и растет бренд.
- ▶ Маркетплейс это готовая витрина для Вашего товара, дополнительный канал продаж. В современных реалиях не пользоваться инструментами для продаж на интернет-пространстве будет большой ошибкой и потерей прибыли, возможно для масштабирования бизнеса в дальнейшем. Но для грамотного использования этих интернет-ресурсов необходим обученный, постоянно развивающийся специалист.

Чем полезен специалист  
по  
работе с маркетплейсами?

# Анализ рынка

- ▶ Анализ конкурентов и их товаров
- ▶ Анализ товаров с бОльшей маржинальностью
- ▶ Отслеживание предложений конкурентов и спроса
- ▶ Отслеживание остатков товара у конкурентов по складам, для распределения туда товара.
- ▶ Выбор товаров для выхода на маркетплейс на основе анализа
- ▶ Составление финмодели на каждый товар

# Краткий анализ ниши

Задание		
← Практическое задание 5		
✓ Статус	Отправлено	Сдать до
Выполнено успешно	20 Июн, 14:09	-
Товары для животных/ Витамины и добавки 4 479 550		
Конкуренты 42		
Стоимость 466 / 545 / 190		
Остатки по складам 2184 / 241 / 138		
Количество отзывов 104 / 173 / 18		

Сделано в рамках домашнего задания в обучении по данной специальности в ТГУ. Объем ниши 4 479 550. Исследована только одна ниша. Так как товары производителя занимают разные ниши, необходимо доисследовать остальные и на базе анализа распределить остальной товар для дальнейшей работы с ним.

# Расчет финмодели для работы по FBO

SKU	Стоимость товара (закуп)	Упаковка	Маркировка (ШК) всегда 5р	Бирка (одежда) всегда 15р	Доставка за единицу до склада	Себестоимость
что - то	250	15	5	0	3	273
борная кислота	80	50	0,53	0	3,6	134,13
перкутан 50мл	300	7,30	0,53	0	2,7	310,53
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20
			5	15		20

упаковка бывает  
короб гфкарт боппакетпвз 230x270 3хсл  
скотч пупырка  
35728  
15000000  
419,8387819  
1,195697067  
10710 2100  
5,1 1шт

Подзакази	В этот столбец вставляем цену продажи	Сюда автоматически встывает себестоимость из предыдущей вкладки	Считается автоматически	Комиссии, доставка и хранение по ссылке	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iTSPyi1mwsEj0kmBAB3lrVkeUyCASYBT/edit?usp=sharing&amp;oid=1">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1iTSPyi1mwsEj0kmBAB3lrVkeUyCASYBT/edit?usp=sharing&amp;oid=1</a>	Считается автоматически	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W17LRULV_0...">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W17LRULV_0...</a>	тут ставим 0, т.к. это значение уже учли во вкладке себестоимость	Доставка до ВБ		
SKU	РРЦ в рублях	СЕБЕСТОИМОСТЬ в рублях	МАРЖИНАЛЬНОСТЬ в рублях	Комиссия маркета в процентах зависит от категории	Хранение на складе в рублях в месяц	Доставка Маркетом от 30р	Процент выкупа в одежде 30-40% во всем остальном ставьте 80%	Стоимость покатушек в рублях	Налоги по ИП в процентах	Упаковка в рублях	Логистика до маркета в рублях за 1 единицу товара
что - то	600	273	117,35	12	2,4	66	80	90,75	7	0	2,5
борная кислота	270	134,13	-28,11	15	3,9	85	90	98,11	7	0	2,57
перкутан 50мл	415	310,53	-45,10	12	1,5	59	90	69,22	7	0	1,87
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			
0		20	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!			

Данные брались примерные. Для более точного расчета нужны точные данные, например, себестоимость в товара.

# Карточки товара - это ВАЖНО!

Правильно оформленная карточка товара - залог хороших продаж!

- ▶ Инфографика
- ▶ Описание
  - ▶ Важно делать правильно, чтобы система правильно индексировала товар для выдачи по запросу клиента.

# Плохая карточка товара



Товар на белом фоне на WB выглядит бедно, особенно для данного производителя.  
Неинформативно.

Рекомендация для первого фото в КТ: инфографика, с четким изложением главных качеств товара и свойств, в едином стиле, стиле БРЕНДА

# ▶ Хорошая карточка товара



Неплохая инфографика.  
Информативно, более читабельно и привлекательно.



# Описание товара - ВАЖНО!

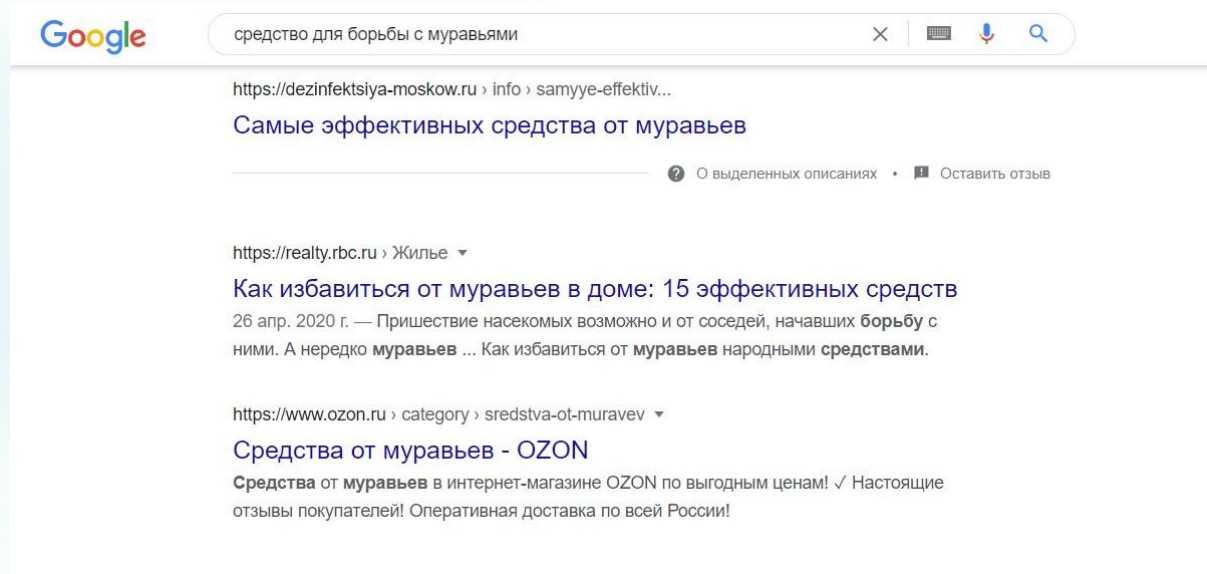
- ▶ Почему важно описание?
- ▶ Важно использовать SEO оптимизацию для органической выдачи в поиске по определенным ключевым запросам.
- ▶ Для каждого товара - свой запрос, своё семантическое ядро (ключевые запросы).
- ▶ Важность выбора ключевых запросов и включения их в текст заголовка и описания заключается в результатах выдачи в поисковике товара в первых рядах.

# Интеграция магазинов производителя на маркетплейсах с сайтом и другими интернет-площадками производителя.

- ▶ Зачем:
  - ▶ Сбор базы клиентов
  - ▶ Продажи теплым клиентам
  - ▶ Удобство маркетплейсов - неудобство покупки с сайта или соцсети (индивидуальный подход к клиенту, предоставление выбора площадки для совершения покупки)
  - ▶ И пр.

# Реклама и пиксели

- ▶ Подключение пикселей на интернет-площадках очень важный момент для сбора базы клиентов и ремаркетинга.
- ▶ Пример: потенциальный клиент зашел на сайт производителя через гугл-поиск с запросом «средство для борьбы с муравьями»



Во-первых, в случае, если на сайте или на маркетплейсе правильно настроено SEO, производитель с товаром/сайт производителя будет в первых рядах выдачи запроса. Во-вторых, если настроены пиксели, то уйдя с этого ресурса потенциальному клиенту будет выскакивать наше предложение по его запросу на других ресурсах (например, в яндексе, вконтакте и на др. площадках реклама нашего товара будет догонять его).

Все вышеизложенное это малая часть того, что можно внедрить для продаж на интернет-ресурсах, но с чего необходимо начать.

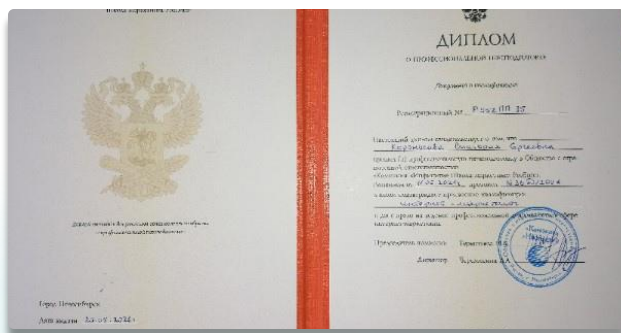
# Почему нужно взять меня на эту вакансию?

- ▶ Потому что я хочу развивать Ваш бизнес, чтобы он приносил бОльшую прибыль и масштабировался.
- ▶ Потому что мне интересно то, что я делаю и я хочу быть полезной именно Вашему бизнесу. (Этот ответ готова раскрыть при личной встрече)
- ▶ Я хочу стать экспертом профессионалом в сфере интернет-маркетинга и маркетплейсов, так как вижу в этом будущее, перспективы и хочу идти в ногу со временем.
- ▶ Я постоянно слежу за новинками в сфере интернет-продвижения бизнеса, изучаю их и готова внедрять их для развития производителей РФ.
- ▶ Также у меня на связи мои учителя профессионалы в этой сфере, готовые помочь и подсказать, чаты интернет-маркетологов и все чаты для работы на маркетплейсах.

# Основное отличие маркетолога от интернет-маркетолога.

- ▶ Просто у них разное предназначение.
- ▶ Ключевая разница в том, что сфера деятельности интернет-маркетолога находится в онлайн-среде.
- ▶ Все его усилия направлены на развитие присутствия компании или бренда в сети ИНТЕРНЕТ - за которой будущее, в чем мы могли убедиться во время пандемии.

# Мои документы об образовании



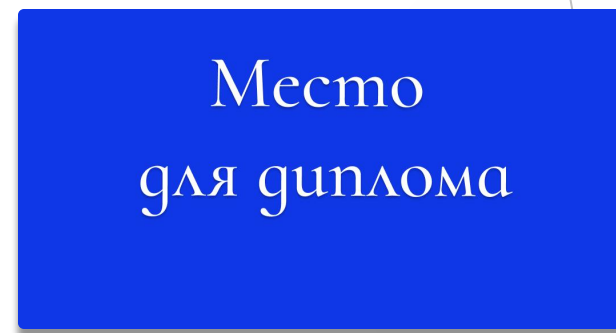
Интернет-  
маркетинг

Диплом гос образца о  
профпереподготовке



Менеджер по WB

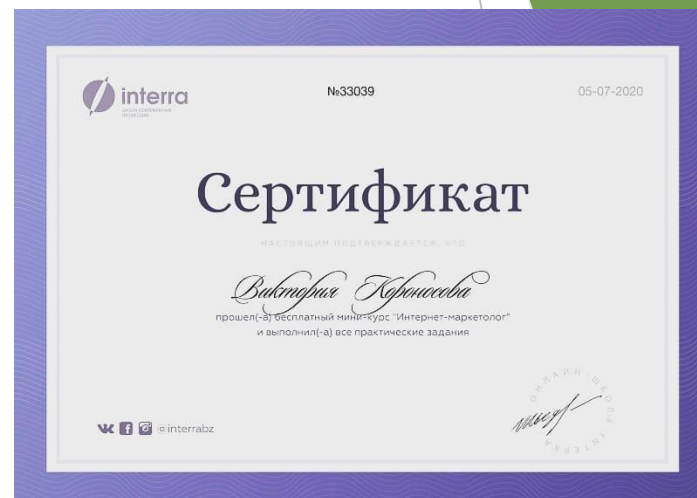
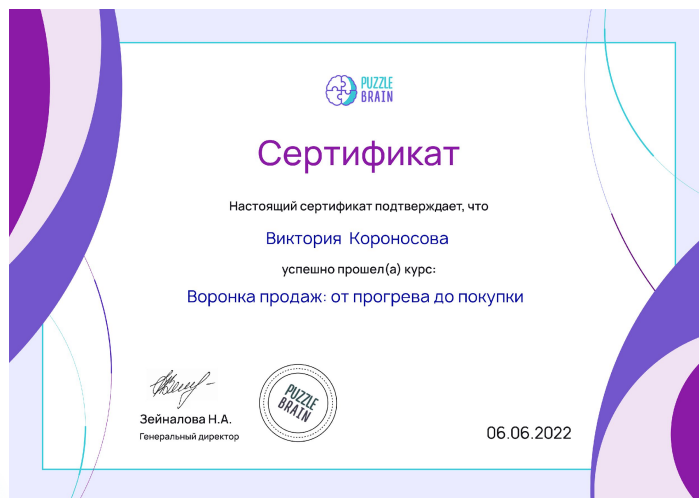
Курс по Wildberries



Специалист по  
работе на  
маркетплейсах

Здесь будет еще один диплом гос  
образца от ТГУ. Обучение  
заканчивается через 2 недели.

# Дополнительное образование



Изучение интернет-профессий началось в 2019 году и ни на день ни заканчивалось. С учетом нынешних реалий, ритма перемен, я всегда готова к изменениям, работе в режиме многозадачности.