

b2basket

Сопровождение на
маркетплейсах

OZON

WILDBERRIES

Яндекс Маркет

AliExpress

СБЕР
МЕГА МАРКЕТ

Tmall

kaspi

lamoda

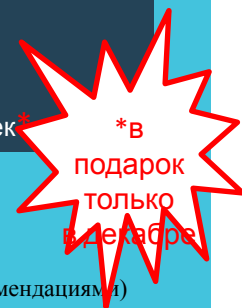
Чтобы прибыль от продаж на маркетплейсах росла, нужно:

- ① увеличить трафик
- ② увеличить конверсию
- ③ увеличить средний чек продаж
- ④ увеличить LTV покупателей
- ⑤ оптимизировать расходы

Базовый
39 000 руб.
+ 3 идеальных карточек*

Рост продаж
77 700 руб.
+ 5 идеальных карточек*

Максимум
111 000 руб.
+ 5 идеальных карточек*



Быстрый onboarding

- Настройка личного кабинета
- Регистрационные действия.
- Консультации по выбору оптимальной логистической схемы;
- Загрузка товаров (500шт.- Ozon, 100шт.-WB)

Оптимизация карточки для поиска:

- Проработка характеристик;
- Контроль попадания в фильтры
- Контроль попадания в поиск
- Подбор нужных категорий

Категорийный менеджмент:

- Оформление поставок в личном кабинете
- контроль остатков
- своевременные допоставки (в т.ч. недопустимость обнуления стоков)
- расширение географии продаж
- наличие товара на складах в разных регионах.
- Обновление остатков

Базовые промо:

- Подбор акций
- Расчёт эффективности участия
- Настройка участия в акциях
- Разработка собственных акций
- **Создание идеальных 3-ёх карточек в мес. :** 3 обработанных фотографии (дизайн, инфографика) для каждого товара; подбор категорий; внесение всех характеристик; подбор семантического ядра ; корректировка текстов и заголовков с включением поисковых запросов; подготовка описания для увеличения конверсии.)

Тариф «Базовый» +:

- **Управление ассортиментом**
- Подбор и обновление товарной матрицы для регулярных продаж;
- Подбор товаров для участия во всех видах акций;
- Расчет регулярных и акционных цен;
- Выявление и устранение неликвидов, некомплектов, брака;
- Конкурентный анализ;
- Уточнение и дополнение характеристик товара.

Улучшение Конверсии и рейтинга:

- работа с отзывами (ответы на вопросы и отзывы до 100 в мес.)
- Работа с ценами (анализ цены конкурентов, рассчитаем цены с учетом нормы маржинальной; разработка стратегий ; реализуем стратегию управления ценами.)
- **Базовые промо:**
- Подбор акции маркетплейса
- Расчёт эффективности акций
- Настройка участия
- Разработка собственных акций
- Разработка комплектов
- Настройка рассрочек и бонусов
- **-Создание идеальных 5-ти карточек в мес. :** 5 обработанных фотографии (дизайн, инфографика) для каждого товара; подбор категорий; внесение всех характеристик; подбор семантического ядра ; корректировка текстов и заголовков с включением поисковых запросов; подготовка описания для увеличения конверсии.)

Тариф «Рост Продаж» +: Маркетинг:

- **Работа маркетолога**
- Анализ категории
- Анализ контента (отчёт с рекомендациями)
- Составление промо-списков (подготовка товаров для запуска промо-активностей)
- **Подготовка медиа-плана**
(Предоставление плана запуска рекламных кампаний)
- **Запуск рекламных кампаний в личном кабинете** (настройка согласованных рекламных инструментов внутри площадки.)
- **Отрисовка баннеров для медийной рекламы**
- **Лоббирование партнера к запуску новых тестовых инструментов**
- **Создание идеальных 5-ти карточек в мес.** 5 обработанных фотографии (дизайн, инфографика) для каждого товара; подбор категорий; внесение всех характеристик; подбор семантического ядра ; корректировка текстов и заголовков с включением поисковых запросов; подготовка описания для увеличения конверсии.)

Не более 600 SKU и 6 товарных групп

В любой тариф входит загрузка 500 карточек на Ozon, 100 – WB. **Дополнительно:** SEO оптимизация описания и заголовка 1 карточки – 2000 руб.
Создание идеальной карточки – 3 500 руб.

Категорийный менеджмент

Контроль стоков, планирование поставок привлекает трафик:

- Алгоритмы ранжирования маркетплейсов используют достаточное наличие товара как важный фактор для поднятия товара на витрине
- “вымывание” размеров, цветов, версий товара ведет к отсутствию товара в поиске по таким характеристикам и магазин получает меньше трафика.

Увеличение конверсии - часто пользователь выбирает сначала товар, а потом, проваливаясь в карточку, ищет свой размер, цвет и т.д.. Наличие полных размерных, цветовых и прочих ассортиментов позволяет пользователю выбрать нужные ему характеристики с большей вероятностью.

Оптимизация расходов:

- заговаривание складов маркетплейсов приводит к увеличению расходов на хранение, точный расчёт объема и частоты поставок позволяет экономить на хранении на маркетплейсах.
- выбор при наличии нужного размера/цвета уменьшает вероятность возврата товара как не подошедшего.

География продаж, склады

Алгоритмы маркетплейсов выше ранжируют товары, которые физически находятся на складах в регионе покупателя

нахождение товара на ближайшем к покупателю складе, дает преимущество по срокам доставки - что очень сильно влияет на привлечение трафика по фильтру срока доставки. Увеличение конверсии за счет более быстрых сроков доставки, которые обеспечиваются правильным подбором географии складов.

Оптимизация расходов – расчёт логистики до разных складов и правильный график доставок позволяют сократить расходы на логистику и хранение

МЫ СДЕЛАЕМ:

- Обеспечим подбор и обновление товарной матрицы для регулярных продаж с учетом размерной сетки, цветов, моделей, сезонности.
- Дадим рекомендации по частоте и количеству товара для поставок на склады маркетплейса/собственные склады продавца
- Проанализируем остатки на предмет наличия неликвидов, некомплектного товара, брака; рекомендуем способы избавиться от них;
- Выберем слоты для поставок
- Сформируем поставки (документы, штрихкоды).
- На основе аналитики продаж и расчета стоимости будем рекомендовать поставки на региональные склады.
- Дадим рекомендации и инструкции по упаковке и маркировке под требования маркетплейсов (в целом и с учётом категории)
- Рекомендуем виды упаковок для сохранения целостности товаров и их заводских упаковок
- Дадим рекомендации по упаковке и логистике поставок
- дадим рекомендации по вложению материалов в посылки.

Участие в акциях.

Привлечение трафика:

- Маркетплейсы привлекают дополнительный трафик на акции
- Визуальное выделение зачеркнутой цены или акции «1+1»
- Ранжирование акционных товаров выше

Увеличение конверсии благодаря карточкам с визуальными акциентами и выгодными предложениями

- Увеличение среднего чека посредством акций типа «1+1»
- Повышение LTV – персонализированные акции продавца повышают лояльность и конвертируются в подписки на магазин

Оптимизация расходов достигается точными расчетами эффективности участия /неучастия в акциях.

Мы сделаем:

- Подберем акции маркетплейса под товары клиента
- Подробно рассчитаем эффективность участия
- Заведем товары в акции
- Предложим и реализуем собственные акции.

3-й в подарок



29

Работа с отзывами и коммуникации с покупателями.

Привлечение трафика - алгоритмы ранжирования товаров маркетплейсов учитывают рейтинг товаров.

Увеличение конверсии:

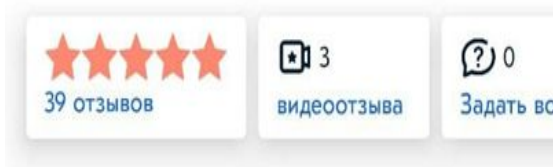
- Рейтинг товара влияет на решение о покупке
- Отзывы и ответы на вопросы помогают понять характеристики товара, оценить пользовательский опыт и принять решение о покупке
- Вежливые, грамотные и содержательные ответы на вопросы, претензии позволяют пользователям почувствовать себя защищенными от неправильной покупки
- Вопросы покупателей позволяют оценить и оптимизировать контент, товар, его упаковку

Повышение LTV - повышение лояльности, рост подписчиков за счет общения с покупателями

Оптимизация расходов - сокращение негативных отзывов и возвратов благодаря соответствию ожиданий покупателей.

МЫ СДЕЛАЕМ:

- Привлечем качественные отзывы средствами площадок и внешними ресурсами
- Дадим инструкции или сами ответим на отзывы и вопросы
- Доработаем контент и дадим рекомендации по упаковке на основании отзывов и вопросов.



Работа с ценами



Привлечение трафика:

- Маркетплейсы применяют санкции к товарам с завышенными ценами
- Цена должна быть конкурентной, чтобы не отсекал покупателей

Увеличение конверсии - товары по завышенным ценам покупают реже, в карточке может быть показан аналогичный товар конкурента по более низкой цене.

Оптимизация расходов:

- правильный расчёт цены, чтобы не продавать в убыток
- использование специальных способов отстройки от конкурентов, чтобы продавать по ценам выше рынка.

МЫ СДЕЛАЕМ:

- Проанализируем цены конкурентов, проведем аудит
- Рассчитаем цены с учетом нормы маржинальности
- На основании аудита и расчетов предложим и реализуем стратегию управления ценами.

2 690 Р ~~3 390 Р~~

480 Р × 6 мес ⓘ

⚙ Лучшая цена на рынке ⓘ

Лучшая цена на Ozon

26 баллов при оплате Ozon Card ⓘ

Реклама внутри площадки

Привлечение трафика – поднять товар в выдаче за счет платных рекламных инструментов маркетплейса.



Медийная реклама внутри маркетплейсов

Привлечение трафика - получение дополнительного трафика за счет широкого охвата аудитории и донесения продающей информации медийными инструментами маркетплейсов.

НАУКАСИТИ



МЫ СДЕЛАЕМ:

- проведем аудит существующих кампаний
- подберем товары для продвижения
- соберем ключевые запросы для рекламы товаров
- определим оптимальные ставки и лимиты
- проанализируем полученные результаты

На основании анализа проведем оптимизацию кампаний

МЫ СДЕЛАЕМ:

- подберем товары для продвижения
- определим ключевые УТП
- протестируем креативы
- подберем оптимальные ставки
- проанализируем полученные результаты
- проведем оптимизацию кампаний

Среди наших клиентов за 8 лет работы



ВСЕГДА РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ

+7 495 133 5784

info@b2basket.ru

b2basket.ru

<https://www.facebook.com/b2basket>

<https://vk.com/b2basket>

<https://www.youtube.com/c/B2basket>

<https://t.me/vestnikmp>

