

**МОЙ
БИЗНЕС**



**Агентство
МСП**

Агентство по развитию малого и среднего
предпринимательства Пермского края



**Правительство
Пермского
края**



**ПЕРМСКИЙ ФОНД РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

MAXMARKET

ЗНАЧЕНИЕ ОПИСАНИЯ ТОВАРА

- ▶ Описание - это удочка.
- ▶ Продающее описание - это спиннинг.



Формула продающего описания

Продающее описание в нескольких этапах

- ▶ 1. Проблема
- ▶ 2. Надежда
- ▶ 3. Решение



Копирайтинг

- ▶ 1. Заголовок (пробудите любопытство).

Пример: «Для настоящих ценителей прекрасного! Творческий человек не пройдет мимо!».

- ▶ 2. Вступление (формула: проблема-надежда-решение). Решение давно существующей проблемы.
- ▶ 3. Основные преимущества и характеристики товара.
- ▶ 4. Призыв к действию (Предложите купить).

Пример: «Авторы не могут повторить однажды созданное! Поэтому покупайте не откладывая!».

Ключевые слова

The screenshot shows the Wildberries website interface. At the top, the search bar contains the word "рюкзак". Below the search bar, the results are displayed under the heading "По запросу «рюкзак» найдено 83 088 товаров". A red box highlights a row of filter tags: "РЮКЗАК", "BACKPACKS", "РЮКЗАКИ", "рюкзак школьный", "рюкзак мужской", "рюкзак женский", "ноутбук", "рюкзак школьный девочки", and "iphone 11". Two red arrows point from the text "Ключевые слова" to the search bar and the filter tags. The main content area shows four backpack products with their prices, discounts, and ratings.

Image	Price	Discount	Rating	Count
	3 960 P	9 000 P -56%	★★★★★	1672
	2 899 P	8 284 P -65%	★★★★★	1672
	1 390 P	1 830 P -24%	★★★★★	106
	2 699 P	7 714 P -65%	★★★★★	1672

Видео

Видео увеличивает продажи! Вместо тысячи слов о свойствах водонепроницаемой ткани, из которой выполнен дождевик, можно за несколько секунд показать на видео, как вода собирается на поверхности, не проникая внутрь.



Важность фотографии товара для покупателя



Вид спереди



Вид сзади

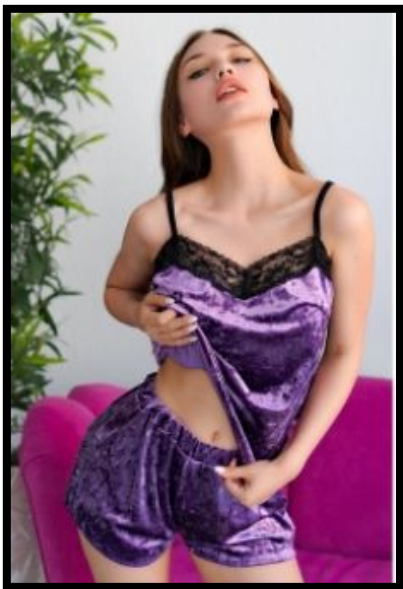


Фрагмент

Фотографии

- ▶ Покупатель выбирает глазами!

Фотография должна привлекать внимание.



Требования к фотографиям Ozon

- ▶ Формат – JPEG или PNG.
- ▶ Разрешение – суммарное значение не должно превышать 33,2 мегапикселя.
- ▶ Ограничение по минимальной стороне – 200 пикселей.
- ▶ Размер – не больше 10 МБ.



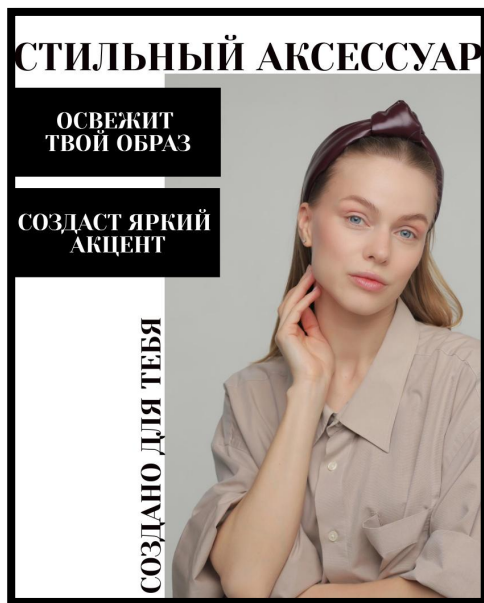
Требования к фотографиям Wildberries

- ▶ Формат — JPEG или PNG.
- ▶ До 30 фотографий.
- ▶ Не менее 900 x 1200 px.



Инфографика

Инфографика позволяет покупателю быстро принять решение по покупке



Упаковка и маркировка товаров

Презентуйте свой товар покупателям оригинально



Индивидуальная упаковка макаронные изделия

Упаковка и маркировка товаров



Индивидуальная упаковка молоко



Маркировка



Этикетка должна содержать:

- Наименование продукции;
- наименование страны-изготовителя;
- наименование изготовителя, или продавца или уполномоченного изготовителем лица;
- юридический адрес изготовителя, или продавца или уполномоченного изготовителем лица;
- размер изделия;
- состав сырья;
- товарный знак (при на рынке государств - членов Таможенного союза);
- гарантийные обязательства изготовителя (при необходимости);
- дату изготовления;
- номер партии продукции (при необходимости).

Первичная аналитика продаж.



- ▲ Сколько всего товара было продано?
- ▲ Какие товары были проданы?
- ▲ Какие товары быстро продаются, а какие медленно?

Итог аналитики продаж



Товары, которые проданы быстро - незамедлительно пополнить



Товары, которые продаются хуже остальных - распродать и больше не пополнять

Пополнение остатков на складе маркетплейса

- ▶ Нельзя допускать обнуления остатков товаров на складе маркетплейса.
- ▶ Пополнять остатки нужно заранее.



Последствия отсутствия товара в наличии

1. Ваша карточка товара исчезает из категории.

2. Покупатель купит товар у конкурента.

3. Карточка товара вашего конкурента займет ваше место.



4. Вам потребуются дополнительные затраты для восстановления позиции вашей карточки.

Главные критерии успеха продаж

- ▶ Популярность товара
- ▶ Рейтинг товара
- ▶ Красивые фотографии товара
- ▶ Выгодное предложение



Путь к топу

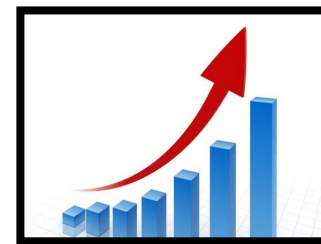
- ▶ Создайте красивую карточку товара.
- ▶ Создайте выгодное предложение для покупателей.
- ▶ Выгодное предложение приведёт к популярности товара
- ▶ Товары начнут покупать и писать отзывы, которые поднимут рейтинг.
Советуем контролировать качество товара, для получения хороших отзывов.
Советуем выкупать товары для написания отличных отзывов 2-3 раза в неделю.



Алгоритм продвижения на маркетплейсах

- ▶ 1. Нужно выбрать правильный товар, оптимизировать его закупочную стоимость, чтобы при розничной продаже была достаточная маржа.
- ▶ 2. Обеспечить логическую цепочку для быстрой доставки товара до покупателей маркетплейса по всей России.
- ▶ 3. Обеспечить гибкие и достаточно глубокие остатки товара, чтобы быстро увеличивать поставки, когда продвижение начало работать и продажи начали расти.
- ▶ 4. Постоянно поддерживать остатки в полной размерной и цветовой сетке, чтобы не падала конверсия

Алгоритм продвижения на маркетплейсах



- ▶ 5. Сделать карточки для перспективных товаров идеальными с точки зрения покупателя для максимальной конверсии в покупки
- ▶ 6. Использовать все имеющиеся методы продвижения товара в маркетплейсах
- ▶ 7. «Стимулировать» различными способами первые отзывы, стимулировать новые и обрабатывать негативные отзывы покупателей о товарах для достижения 5 звёзд у товаров.
- ▶ 8. Проводить регулярно контрольные закупки для отслеживания качества доставки товара, целостности упаковки и т.д.
- ▶ 9. Регулярно тестировать различные «первые» фотографии товара для выбора наиболее конверсионных как инструментами самих маркетплейсов, так и на внешнем трафике (например, реклама в Яндексe или Facebook).

Присоединиться к нам в социальных сетях



MAXMARKET18



Отсканируйте этот код камерой ВКонтакте

MAXMARKET - Твой бизнес на маркетплейсах.