

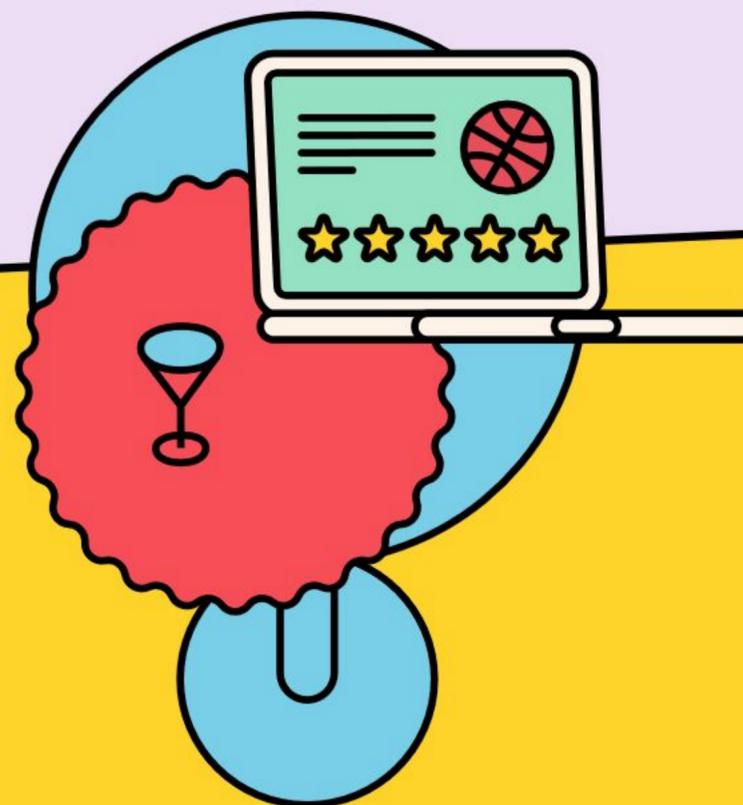
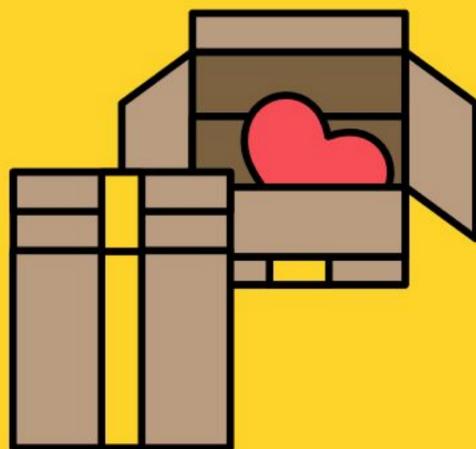
Яндекс  Маркет

Возможности для производителя

простые инструменты для сложных задач вашего бренда



Управляйте брендом
на Маркетее опережайте
конкурентов



Инструменты продвижения в кабинете производителя

Повышение позиции товаров на витрине



- › Продвижение товаров
- › Рекомендованные магазины

Стимулирование продаж



- › Отзывы за баллы
- › Промоакции
- › Страница магазина
- › Лендинг

Поддержание репутации бренда и общение с покупателями



- › Бренд-зона
- › Вопросы о товарах бренда
- › Отзывы о товарах бренда

Медийное влияние и охват аудитории



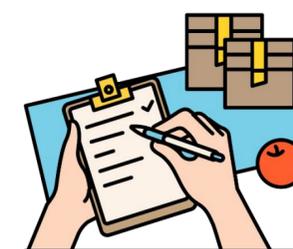
- › Баннеры
- › Рич контент и брендинг
- › Спецпроекты

Статистика и аналитика по Маркету



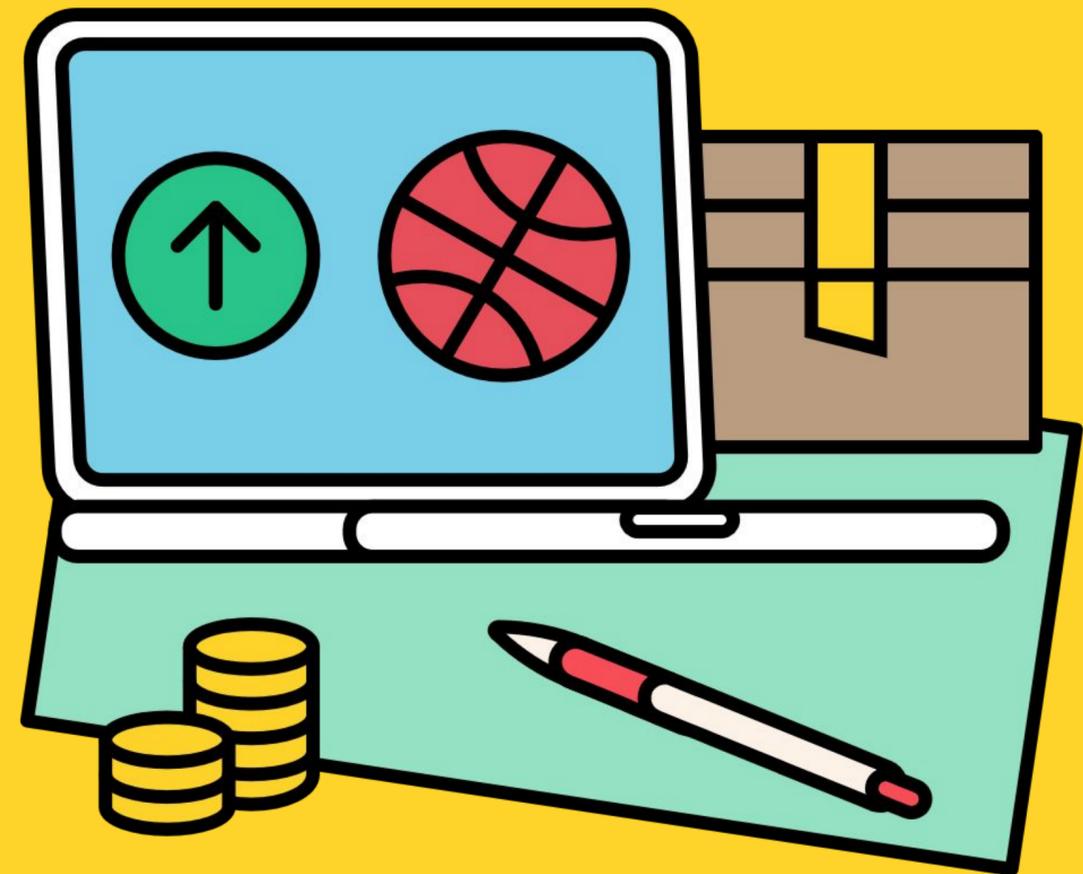
- › Статистика по инструментам продвижения
- › Бренд на Маркете
- › Маркет.Аналитика

Управление ассортиментом



Отредактируем
карточки товаров
по вашей заявке
из кабинета

Продвижение товаров



Как повлиять на позицию товара на витрине

Основные факторы, от которых зависит позиция товара на Маркете:

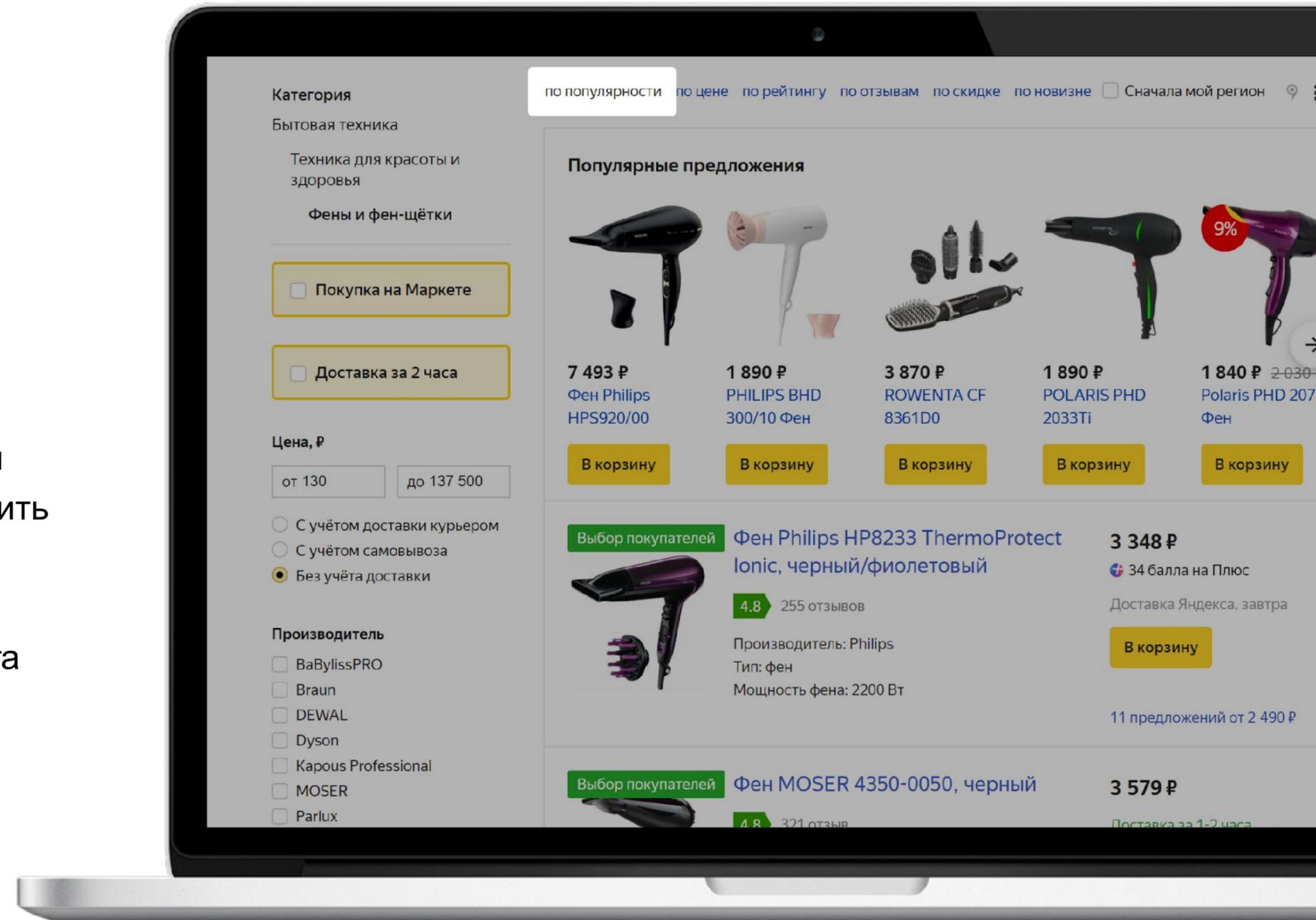
- › Цена, в том числе промо
- › Условия доставки — сроки и стоимость
- › Конверсионность товара — как часто продаётся

› Рекламные ставки продавцов и производителей

Продвижение товаров — это инструмент, который позволяет поднять ваши товары в выдаче и увеличить количество их просмотров. Назначая ставки для продвижения, вы можете получить больше кликов и вывести ту или иную модель в топ каталога

x3

**Количество показов
и кликов по карточкам
товаров с продвижением**



Продвижение ставками работает по принципу аукциона

Устанавливая ставки на товары, производители в режиме реального времени соревнуются за места в топе каталога и возможность показать товары на рекламных местах

Чем выше ваша ставка, тем больше ваш шанс опередить конкурентов

Подробнее про [аукцион второй цены](#)

Плата за продвижение списывается только за клики по товарам



Карусель с баннером

Рассказывайте о своём бренде и привлекайте внимание к сезонным или флагманским товарам

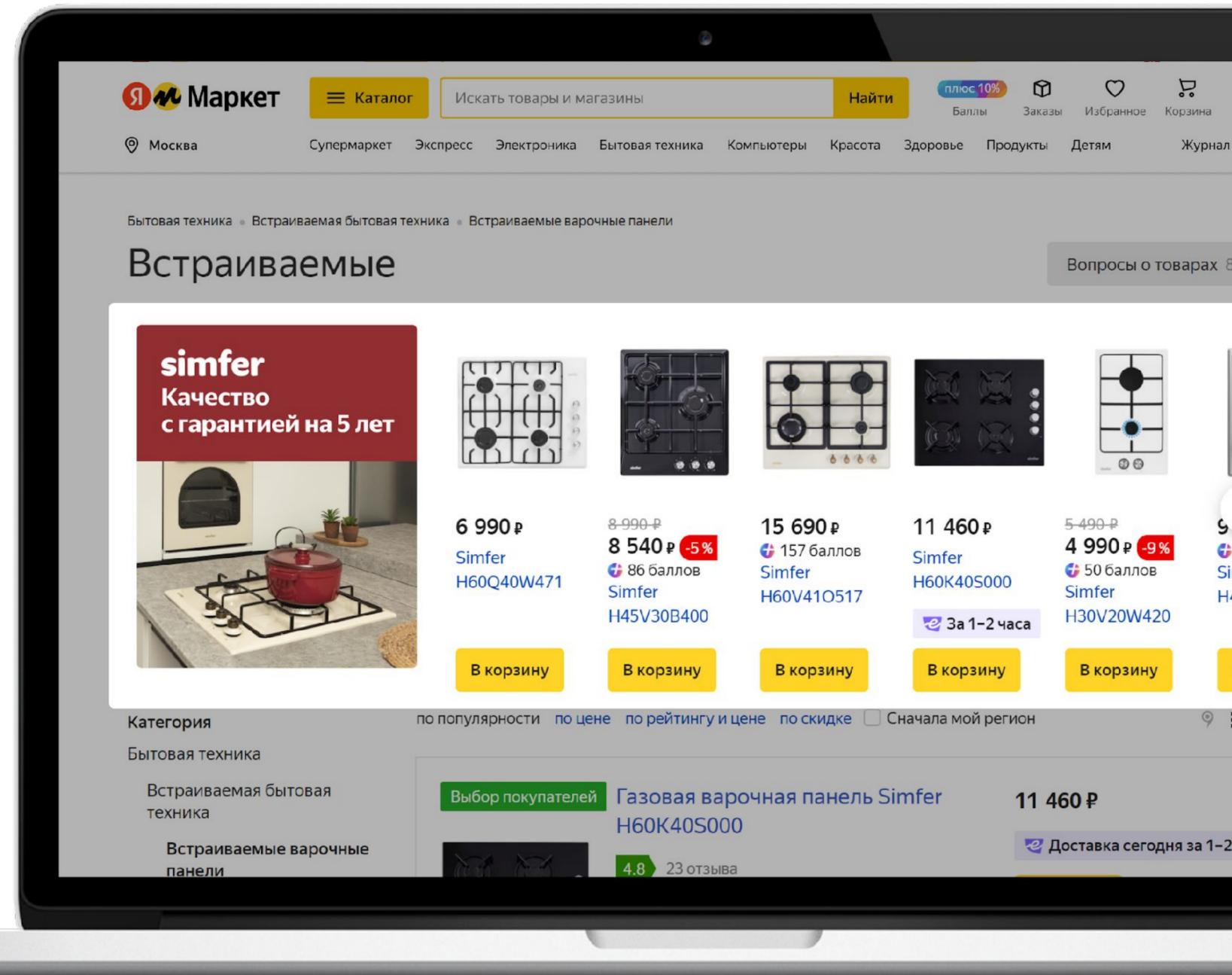
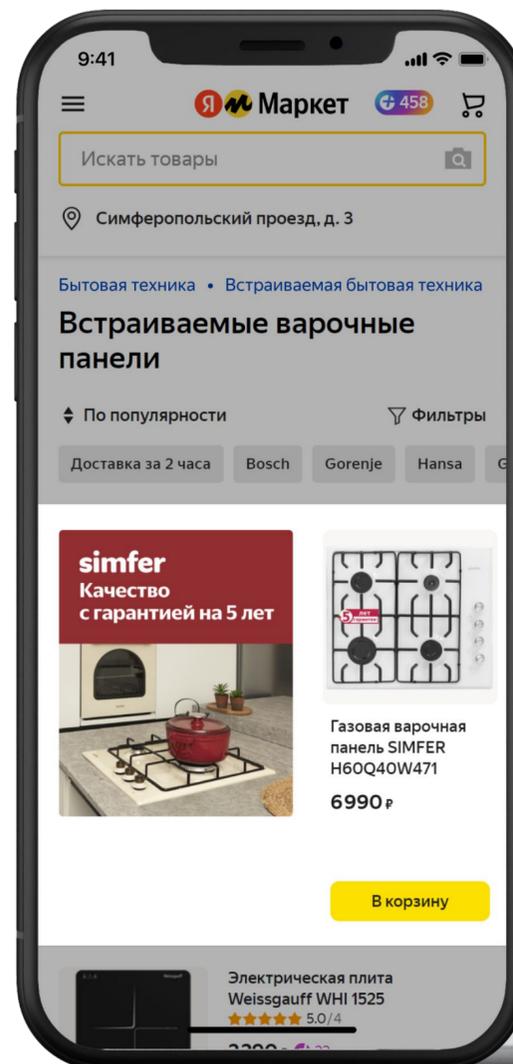
- › Назначьте ставки на товары из одной категории, чтобы побороться за карусель
- › Добавьте баннер, чтобы сделать карусель заметнее
- › Карусель будет показываться на страницах категорий

x8

Количество показов товаров

x4

Количество кликов по товарам



Блок «Популярные предложения» и рекламный блок на карточке товара

Назначая ставки, вы можете выбрать продавцов, чьи предложения хотите поддержать

Товары со ставками могут показываться:

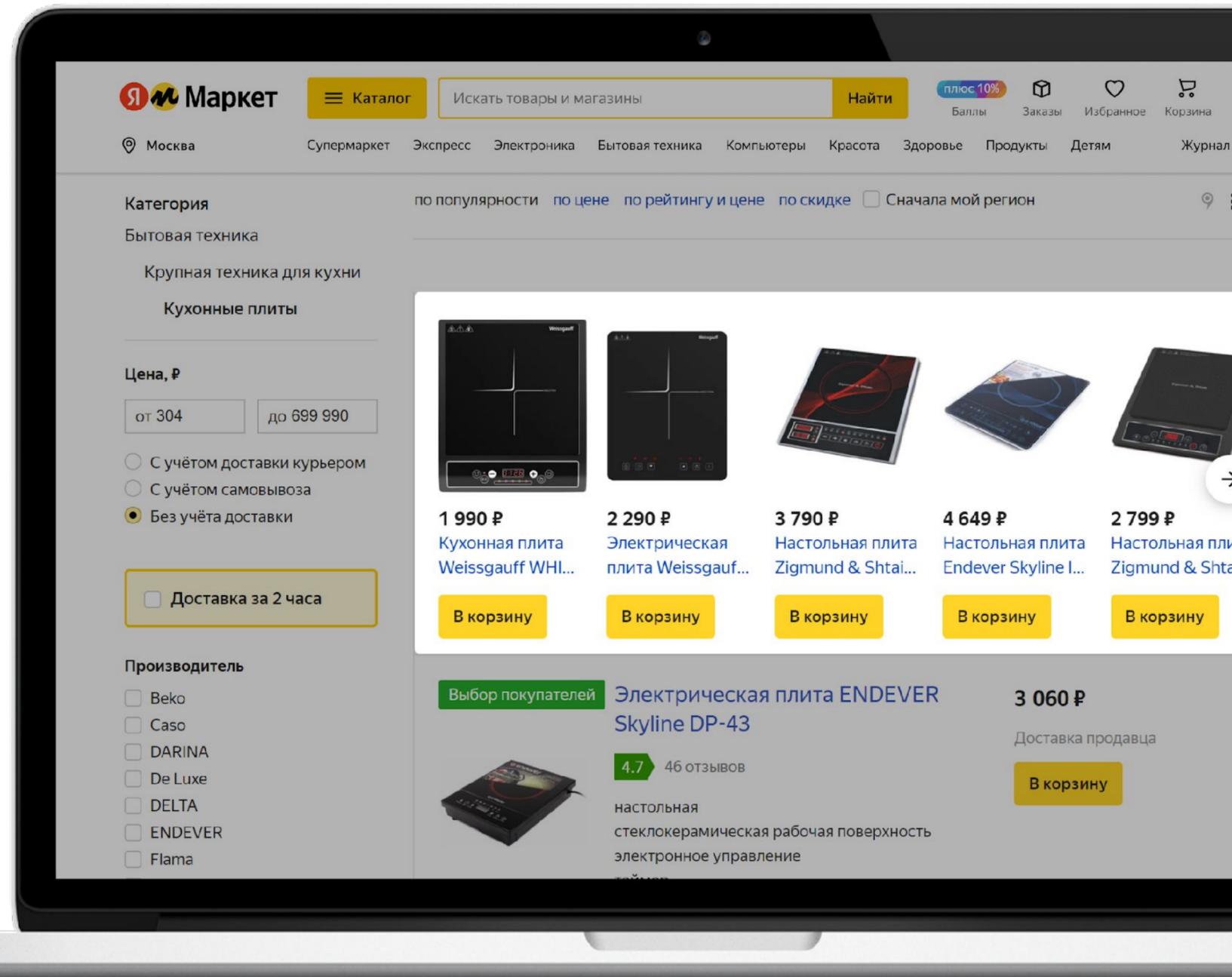
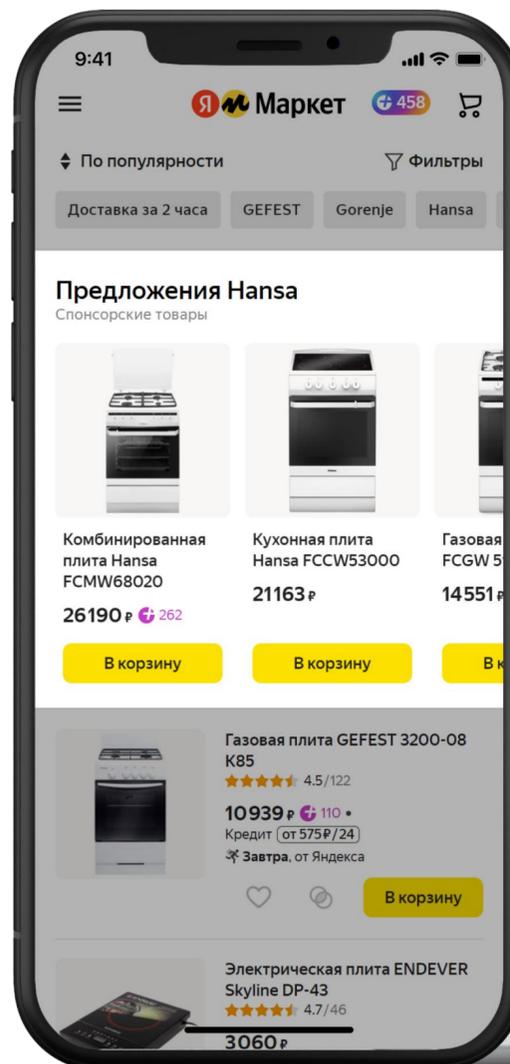
- › В блоке «Популярные предложения»
- › В рекламном блоке на карточке товара — он позволяет перенаправить трафик с товаров конкурентов на ваши

x8

Количество показов карточек

x4

Количество кликов по карточкам

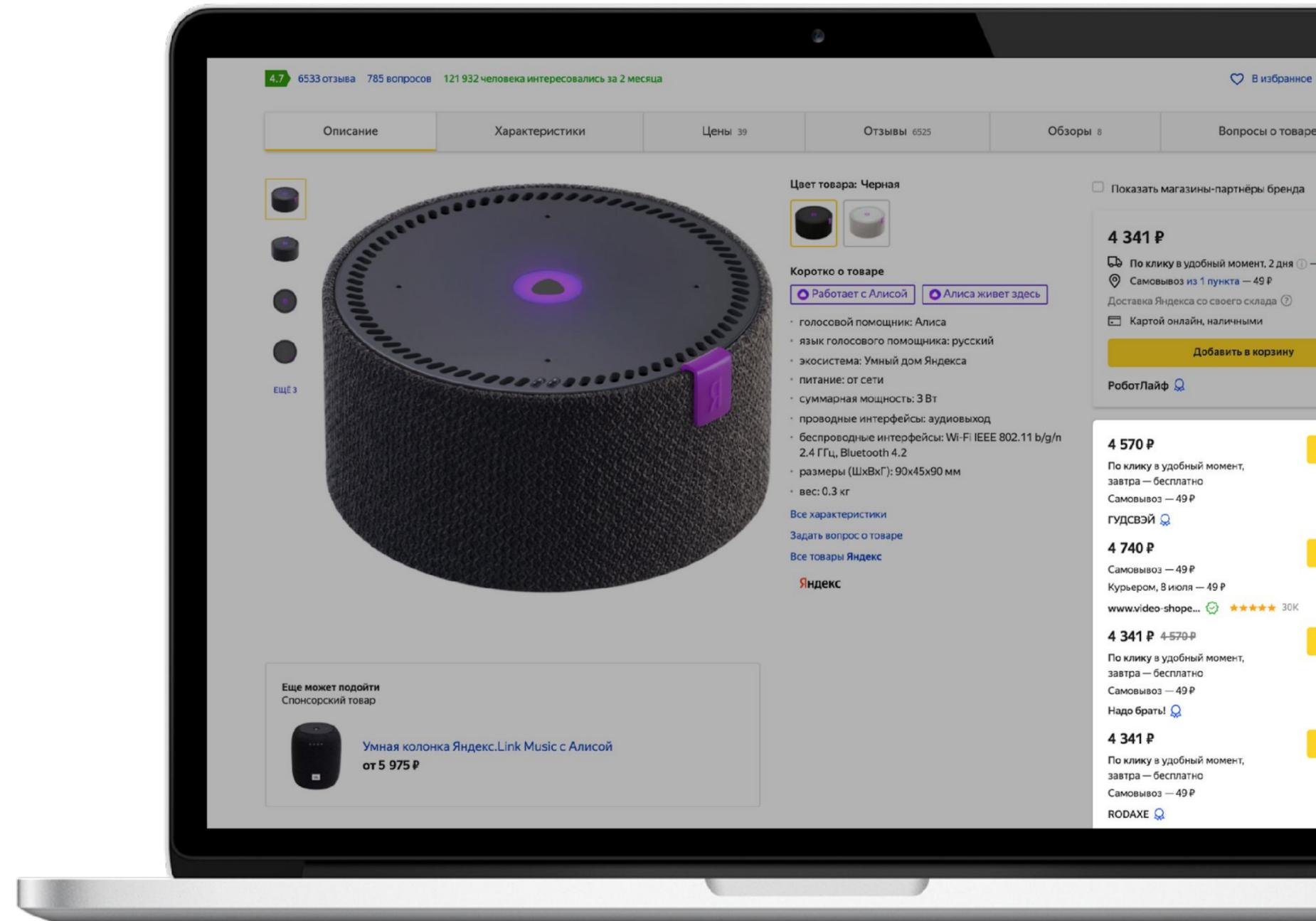


Продвигайте доверенные магазины в блоке

Стимулируйте продажи ваших товаров в определённых магазинах

Топ-6

- › Выберите продавцов, которых хотите продвигать
- › Ваши ставки продвигают вверх предложения выбранных магазинов в блоке Топ-6
- › Плата за клики по предложениям в Топ-6 не списывается с производителя



x10

Показов товаров

Примерные бюджеты для продвижения товаров разных категорий



от 50 000 ₺
FMCG



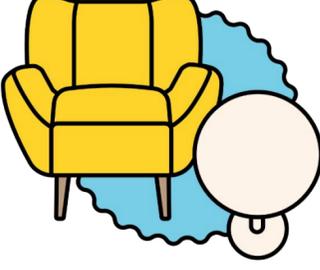
от 150 000 ₺
CEHAC



от 50 000 ₺
Kids



от 20 000 ₺
Fashion



от 15 000 ₺
Home



от 30 000 ₺
DIY

Особенности продвижения разных товаров



Стоимость продвижения может отличаться для разных моделей в одной категории. Она зависит от сезона, текущего положения модели в каталоге, активности конкурентов.



Чем выше конкуренция в категории, тем дороже может быть вывод товара в топ каталога



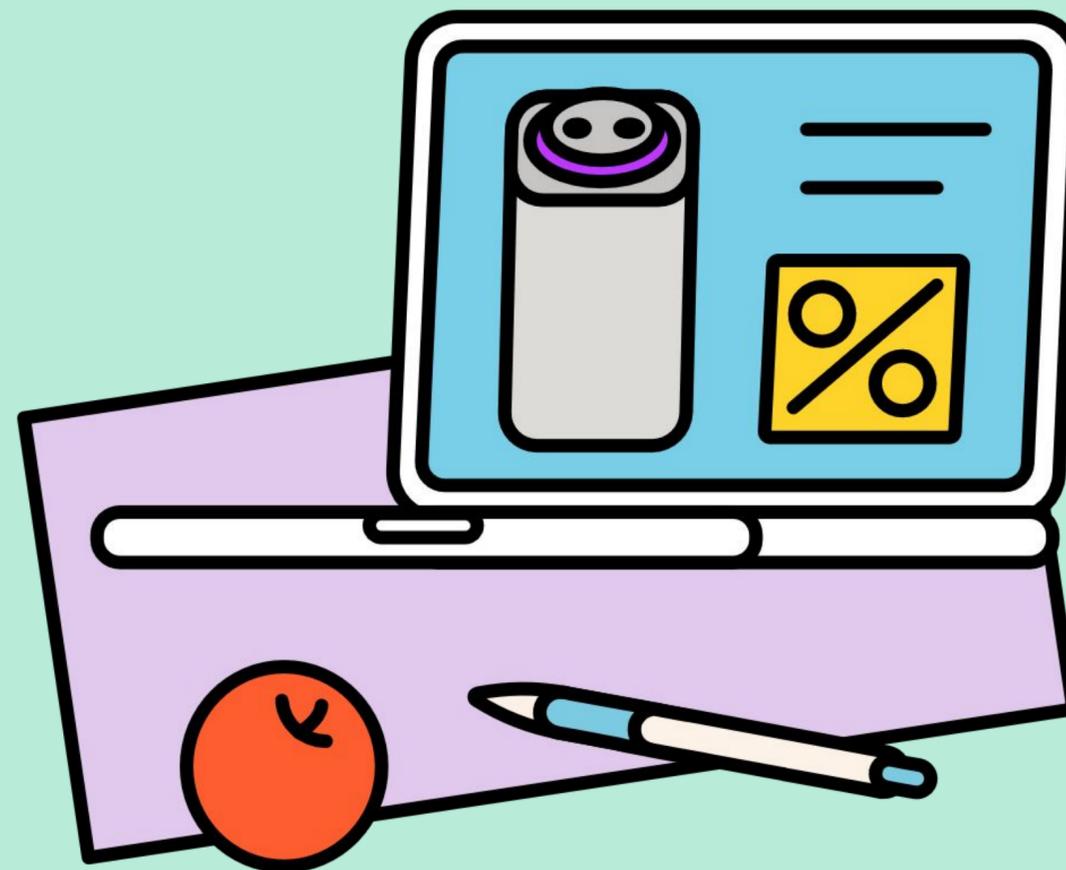
Модели, не вошедшие в топ-100 категории, советуем продвигать с максимальной ставкой, чтобы они вырвались на верхние позиции.



Для наименее популярных моделей продвижение в топ-100 может занять несколько месяцев

Стимулирование продаж

- › Отзывы за баллы
- › Промоакции
- › Страница магазина
- › Лендинг



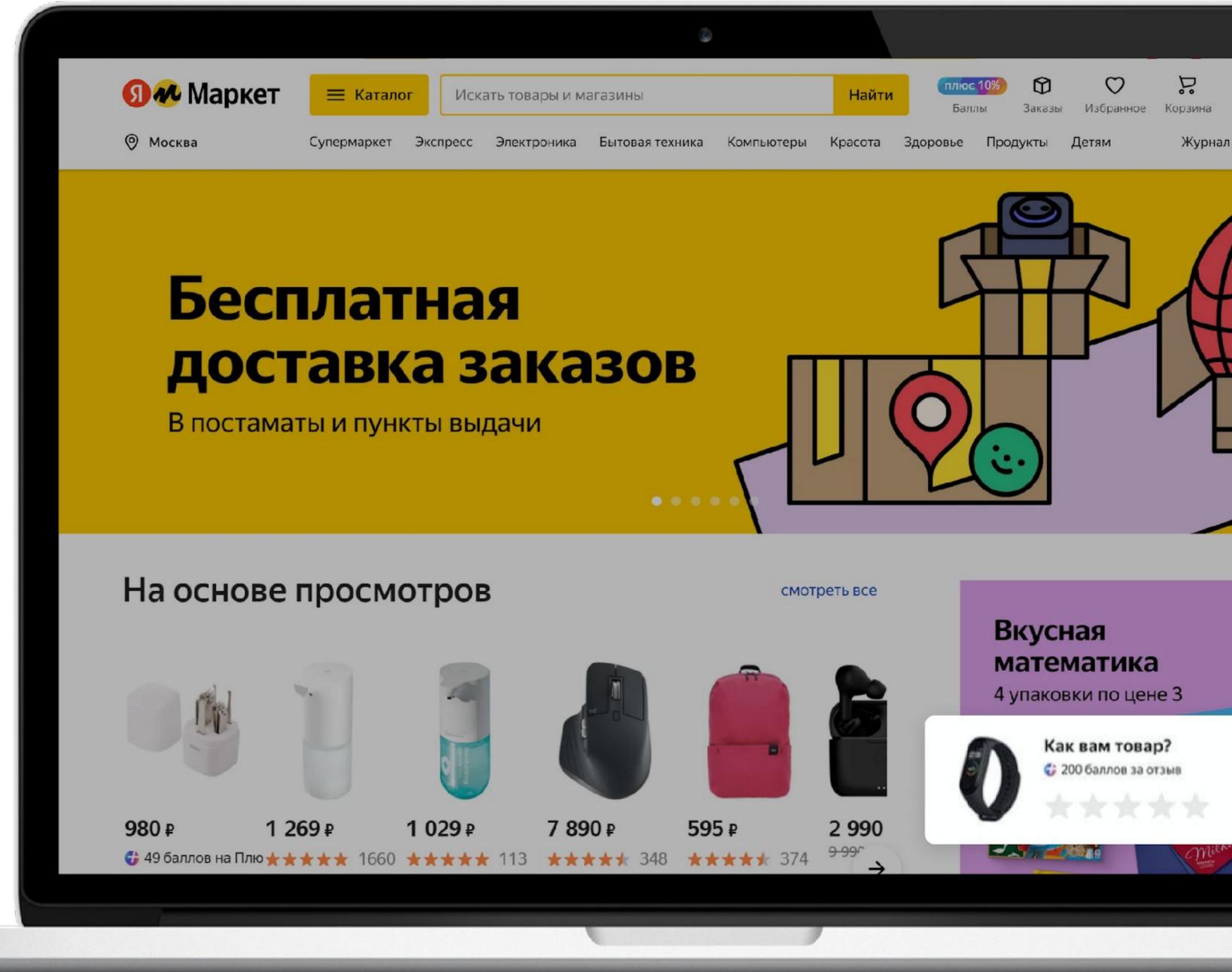
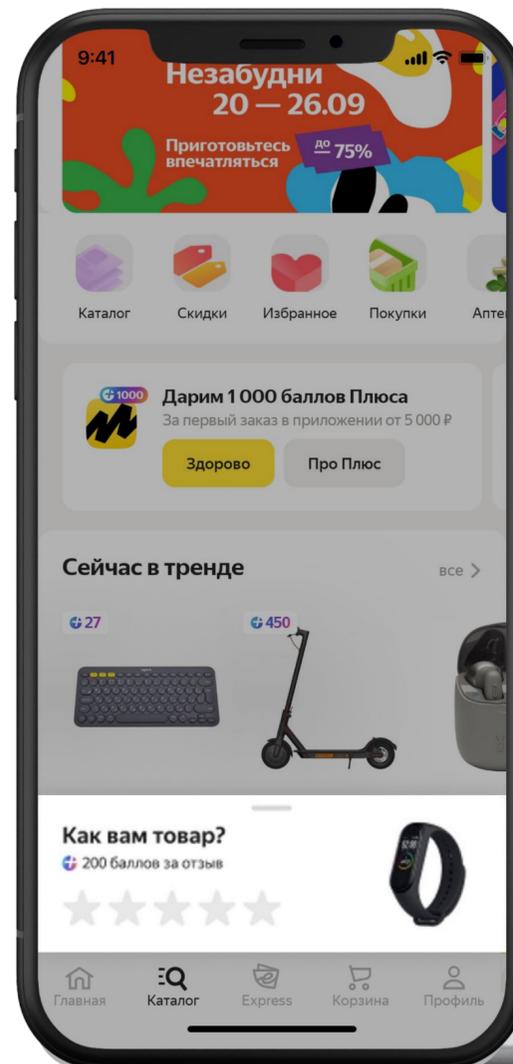
Отзывы за баллы Плюса

Качественные отзывы влияют на конверсию в покупку — это подтверждают наши исследования

Мотивируйте покупателей оставлять отзывы с помощью баллов Плюса

Это позволяет растить лояльность покупателей к бренду и сервису

Сумму вознаграждения и необходимое количество отзывов определяете вы



Участие в промоакциях

Промоакции — это возможность:

- › Предложить покупателю не прямые скидки и специальные условия
- › Управлять минимальной суммой чека
- › Таргетировать предложение на выбранный сегмент аудитории,
- › Получить быстрый прирост продаж

Для каждой промоакции создаём лендинг, можно настроить его продвижение

Подробнее обо всех форматах — в медиаките

Механики



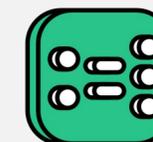
Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %



2=3

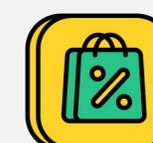
x3 продаж за период
промо



Прямая скидка



Flash распродажа



Вместе дешевле



Еженедельная распродажа

Рост продаж
промотоваров до 50 %



Подарок за покупку

x2 продаж при
стоимости подарка ~6 %
от основного товара

Участие в промоакциях

Промоакции — это возможность:

- › Предложить покупателю не прямые скидки и специальные условия
- › Управлять минимальной суммой чека
- › Таргетировать предложение на выбранный сегмент аудитории,
- › Получить быстрый прирост продаж

Для каждой промоакции создаём лендинг, можно настроить его продвижение

Подробнее обо всех форматах — в медиаките

Механики



Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %



2=3

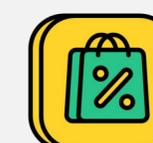
x3 продаж за период
промо



Прямая скидка



Flashраспродажа



Вместе дешевле



Еженедельная распродажа

Рост продаж
промотоваров до 50 %



Подарок за покупку

x2 продаж при
стоимости подарка ~6 %
от основного товара

Участие в промоакциях

Промоакции — это возможность:

- › Предложить покупателю не прямые скидки и специальные условия
- › Управлять минимальной суммой чека
- › Таргетировать предложение на выбранный сегмент аудитории,
- › Получить быстрый прирост продаж

Для каждой промоакции создаём лендинг, можно настроить его продвижение

Подробнее обо всех форматах — в медиаките

Механики



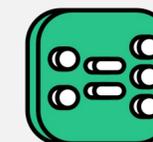
Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %



2=3

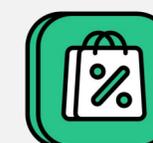
x3 продаж за период
промо



Прямая скидка



Flash распродажа



Вместе дешевле



Еженедельная распродажа

Рост продаж
промотоваров до 50 %



Подарок за покупку

x2 продаж при
стоимости подарка ~6 %
от основного товара

03

Поддержание репутации бренда и общение с покупателями

- › Бренд-зона
- › Вопросы и отзывы о товарах бренда

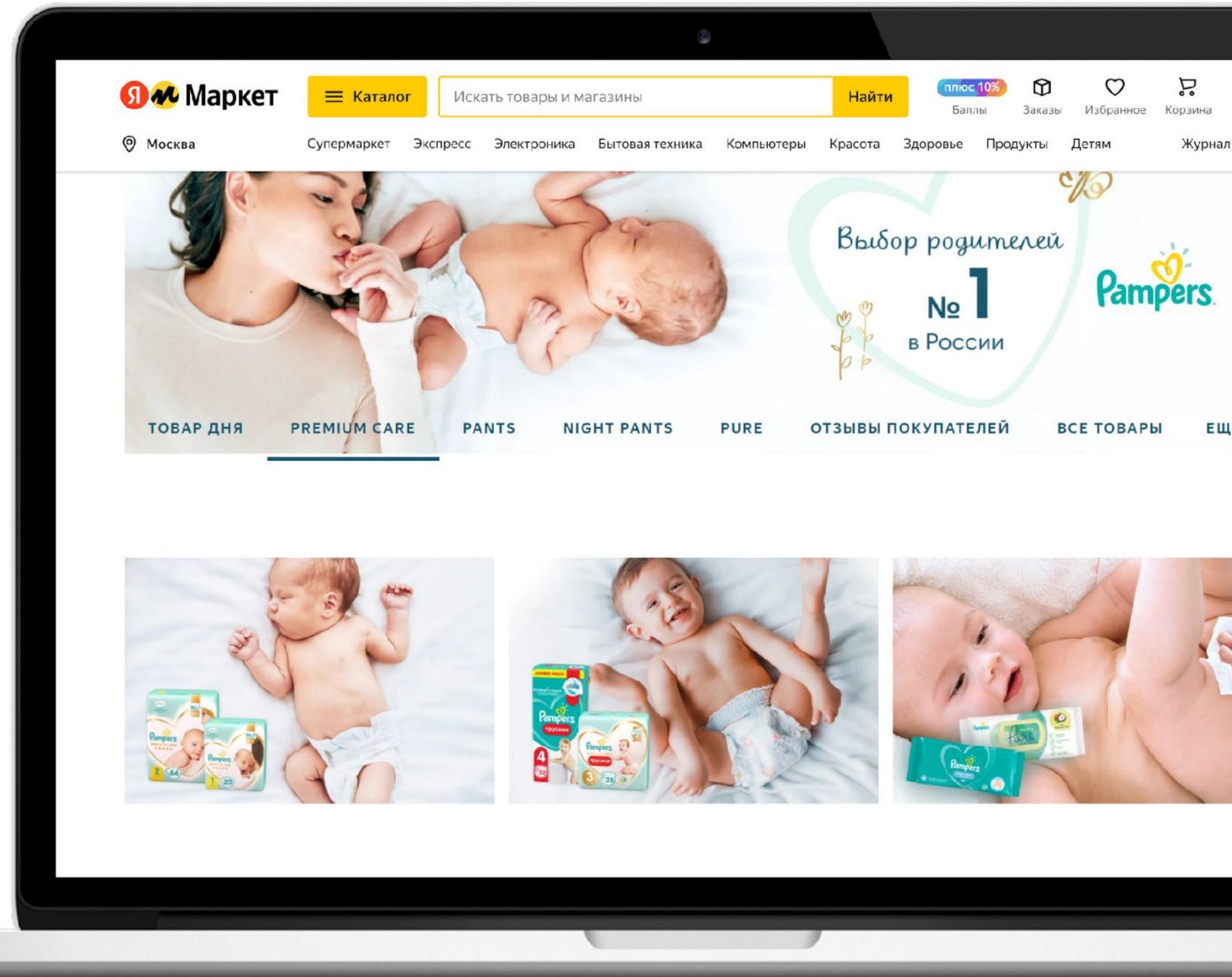
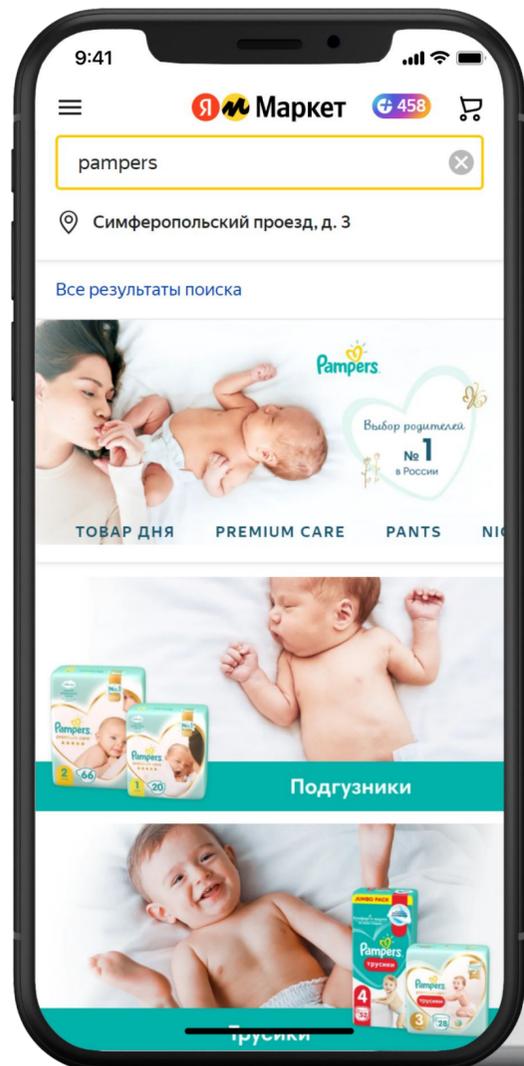


Бренд-зона

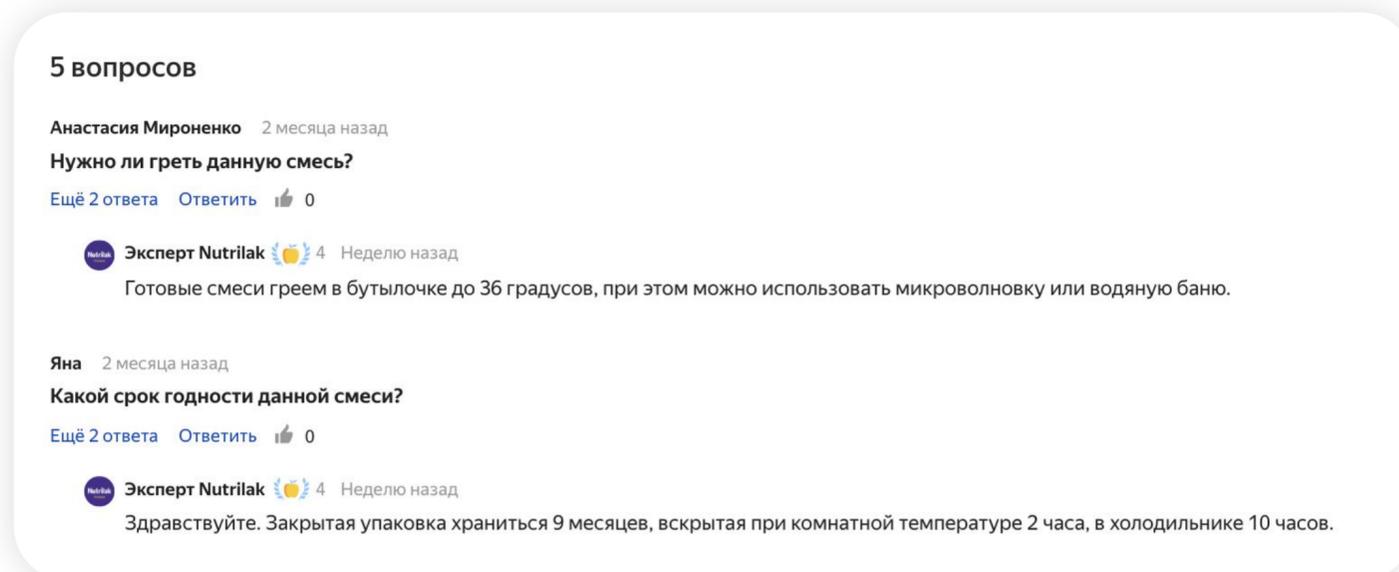
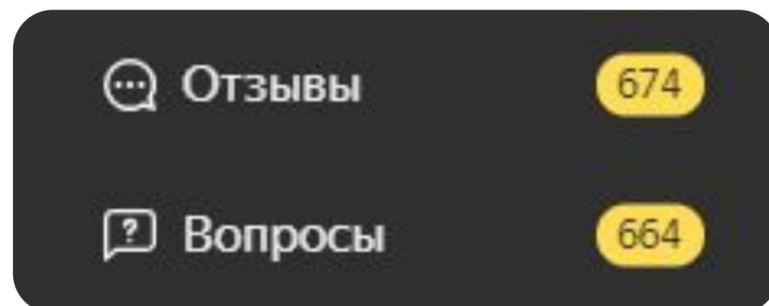
Оформите страницу на Маркете в фирменном стиле — создайте настоящее представительство бренда, выделите новинки и сезонные товары

Есть несколько тарифов на выбор

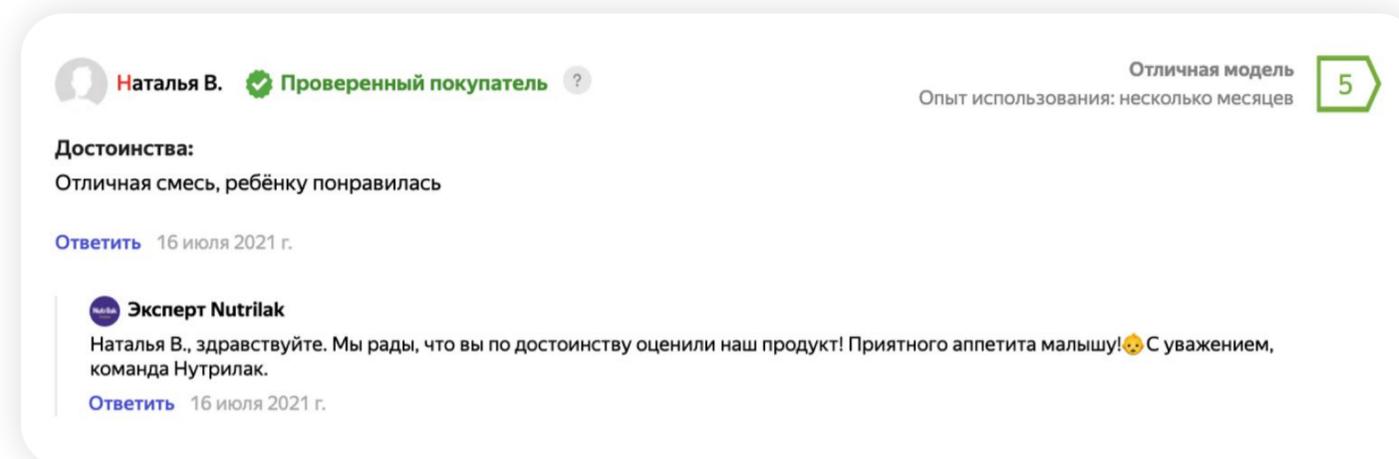
В стоимость размещения входят показы баннеров, которые приведут покупателей в бренд-зону



Работайте с обратной связью от покупателей



Ответы на вопросы помогают пользователям принять решение о покупке, а вам — повысить популярность товаров



Реакция на отзывы от имени бренда растит лояльность покупателей

04

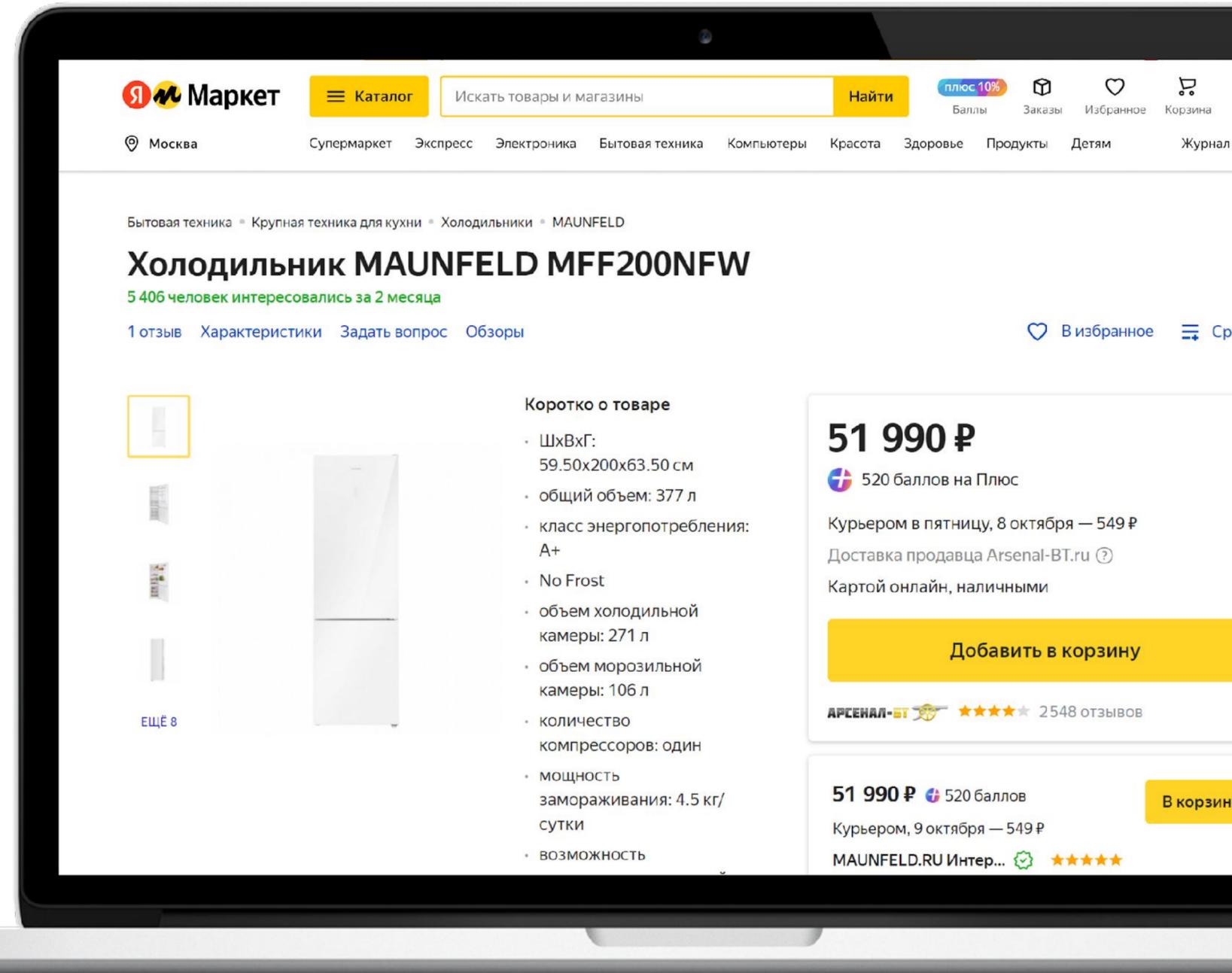
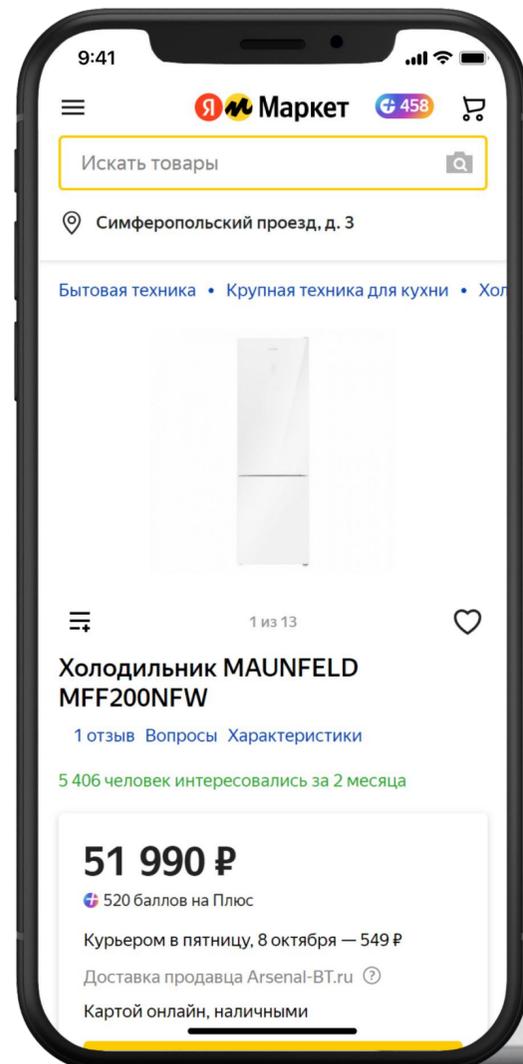
Медийное влияние и охват аудитории

- › Рич-контент и брендинг
- › Баннеры
- › Спецпроекты



Рич-контент

На карточке товара можно разместить яркий фото- и видеоконтент, который подчеркнёт индивидуальность бренда и товара



Расскажите покупателю о ключевых особенностях товара и преимуществах над конкурентами

Баннеры

Заметные баннеры помогут привлечь внимание к товарам и акциям:

- › на главной странице Маркета
- › на странице категории товаров
- › в каталоге товаров
- › на странице «Скидки и акции»

Подробнее о баннерах в медиаките

Приводите покупателей с баннеров на карточку товара, лендинг или список товаров в категории.

Горизонтальные баннеры

The screenshot displays the Yandex Market homepage with several promotional banners and product cards. At the top, a green banner advertises school supplies with a discount of up to 80%. Below this is a navigation bar with the 'Маркет' logo, a search bar, and various utility icons. The main content area features a large purple banner for Whiskas wet cat food, followed by a section titled 'На основе просмотров' (Based on views) showing product cards for items like nail sets, liquid dispensers, a mouse, and a backpack. To the right of this section is a vertical banner for 'Вкусная математика' (Tasty mathematics) featuring TuC and Milka products. Below the product cards is a 'Пора пополнить запасы' (Time to restock) section with cards for milk, instant coffee, vegetable oil, and sugar. At the bottom, there are two more horizontal banners: one for board games and another for Nutella hazelnut spread. On the far right, a tall vertical banner for Perrier and Sanpellegrino sparkling drinks is labeled 'Напитки' (Beverages).

Сквозной баннер

Баннер на первом экране страницы

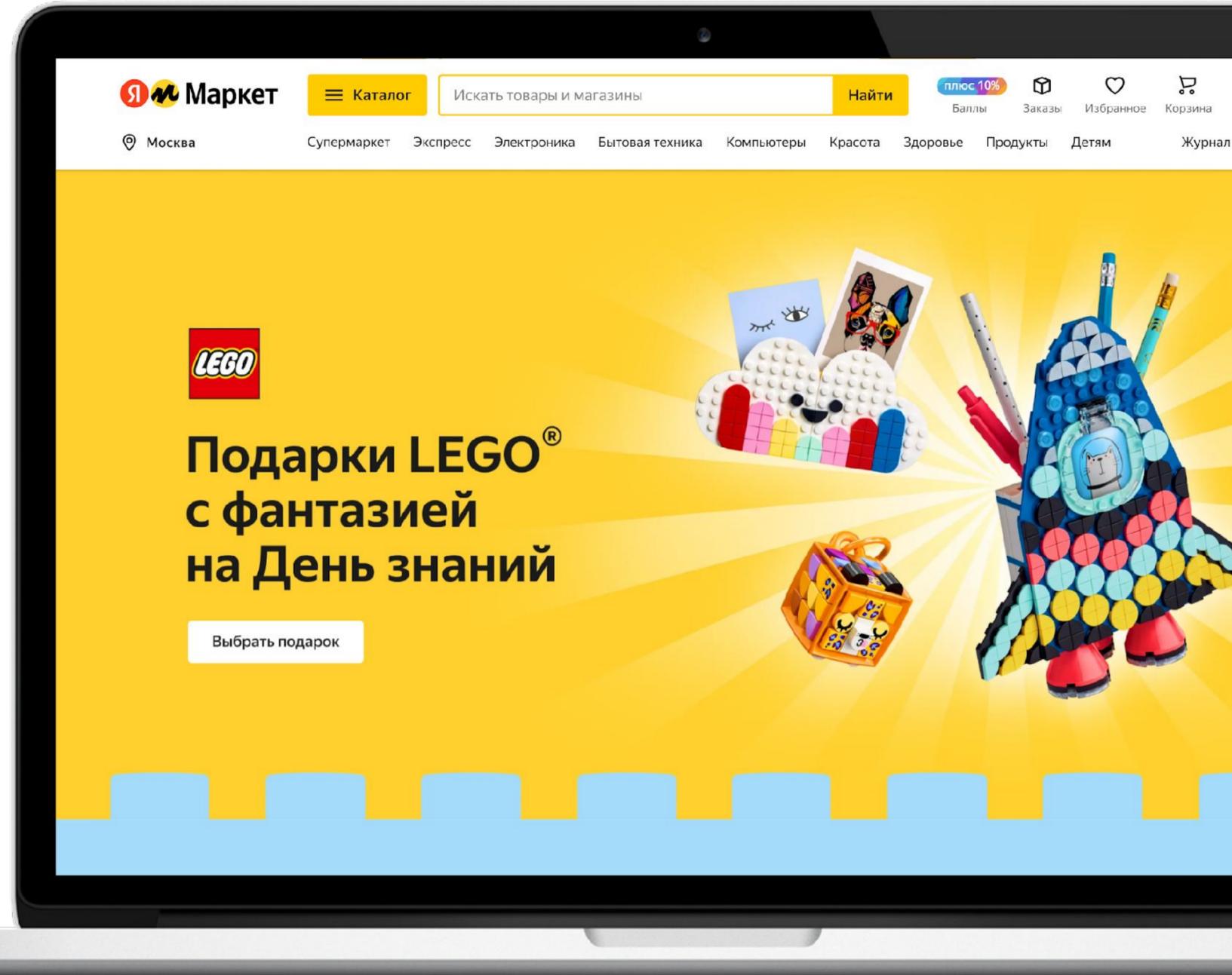
Вертикальные баннеры

Спецпроекты

Расскажите уникальную брендовую историю, которая органично приведёт пользователя к покупке

Вовлекайте аудиторию с помощью интерактивных и медийных форматов или встраивайте товар в покупательский сценарий

Пример спецпроекта



05

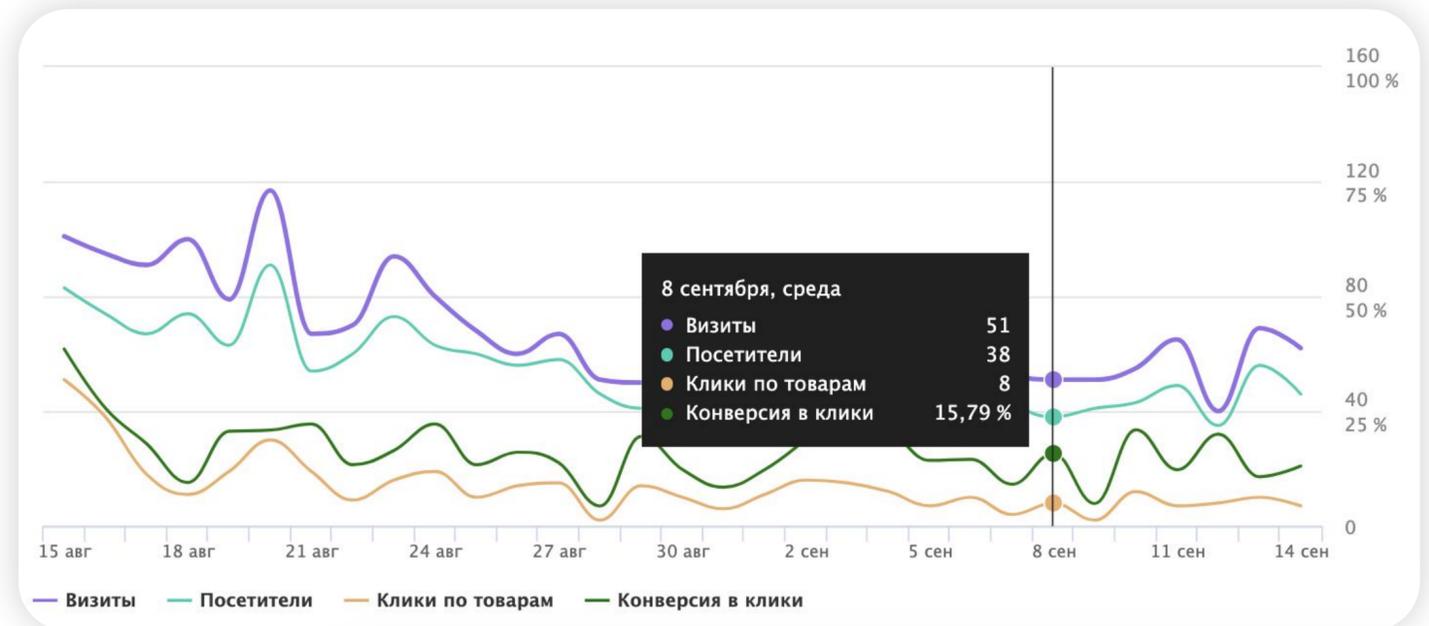
Статистика
и аналитика



Статистика

Подробная статистика по всем инструментам позволяет проанализировать эффективность ваших вложений в продвижение

Информация о показах, конверсии, стоимости продвижения обновляется ежедневно



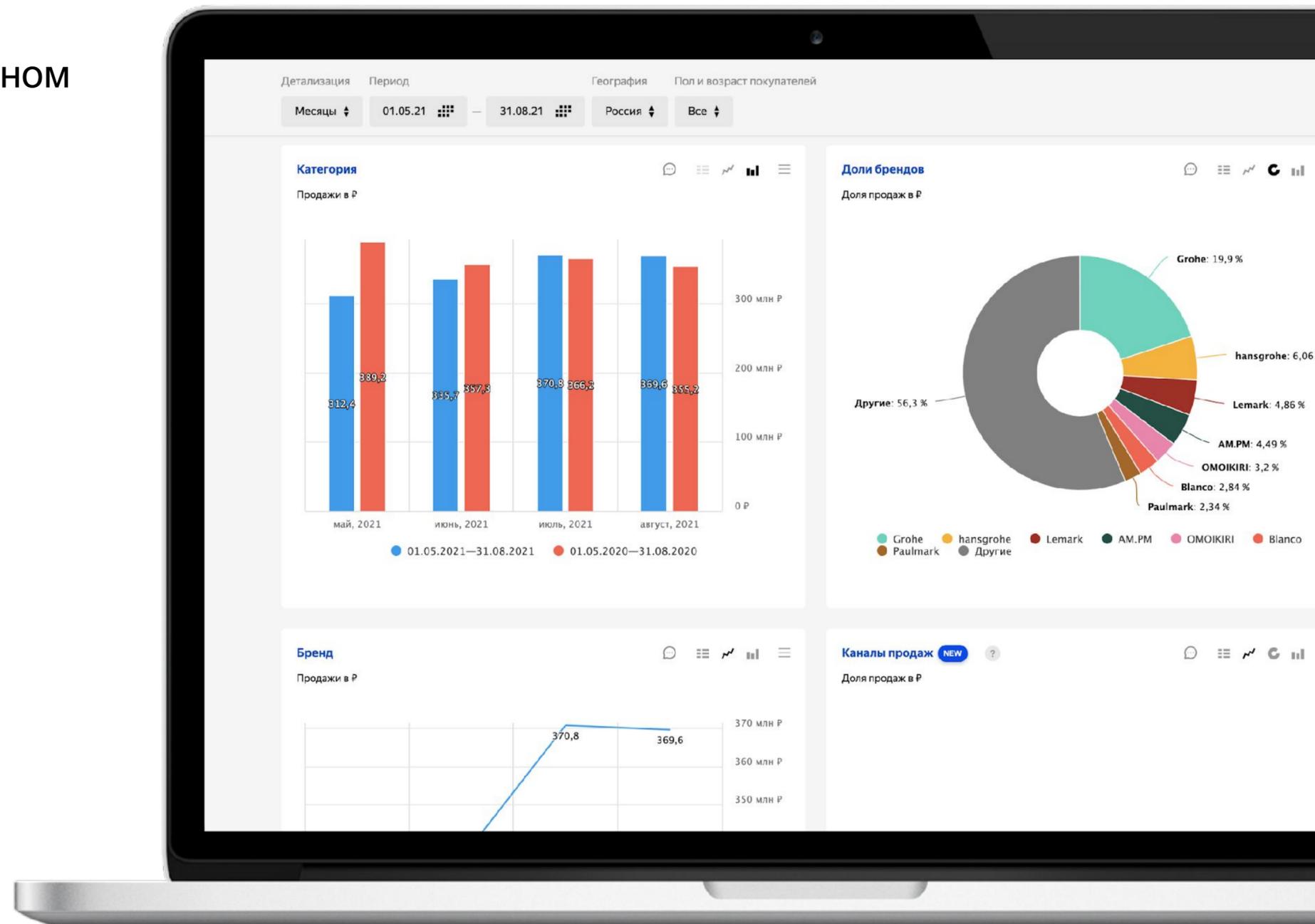
Яндекс.Маркет Аналитика

Оценивайте ситуацию в интернет-торговле на российском рынке и вашу долю на нём в удобном интерфейсе сервиса

Отчёты помогут:

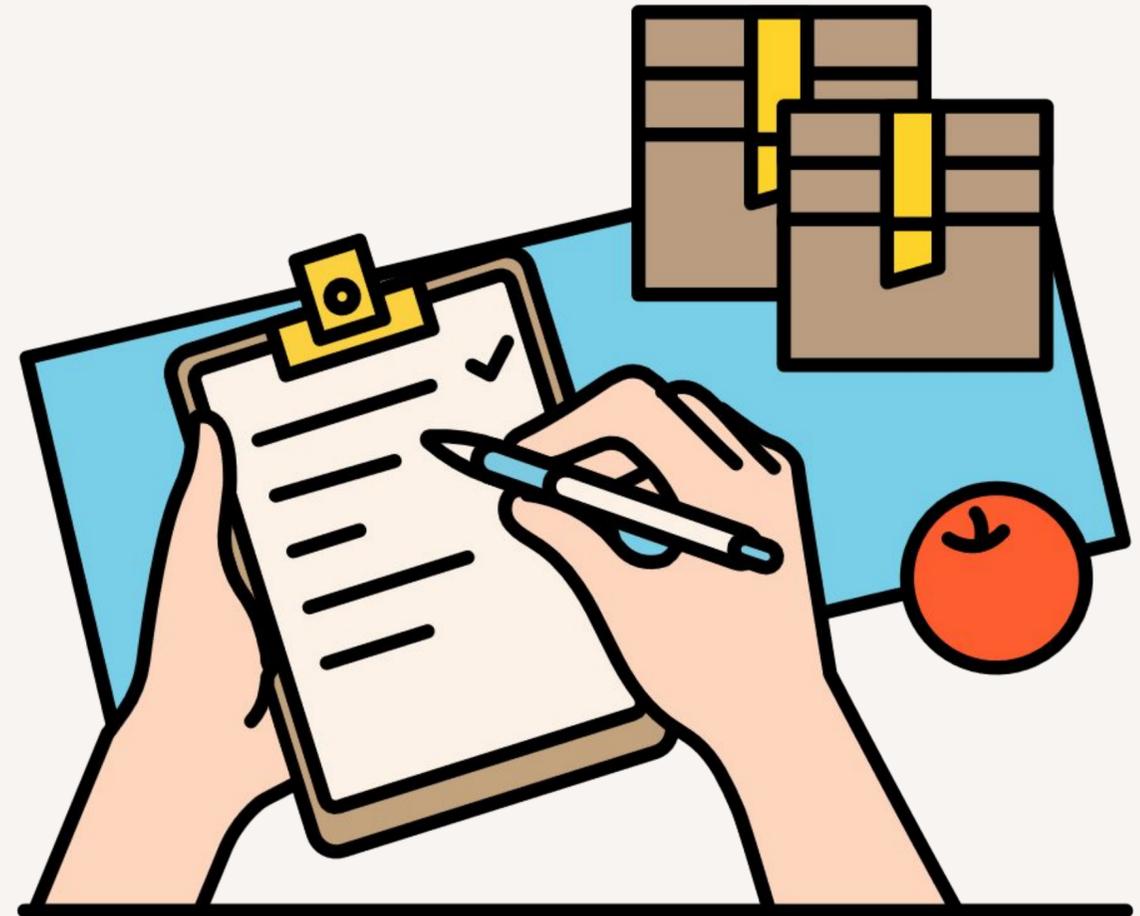
- › Сориентироваться на рынке и в регионах
- › Отследить всплески и тренды
- › Узнать потребителей
- › Оптимизировать ассортимент
- › И многое другое

Доступна статистика об объёме продаж и доле брендов в 900+ категориях, популярных товарах, ценах и многом другом



06

Управление ассортиментом



Упорядочите карточки товаров

Следите за актуальностью и корректностью информации о товарах на витрине



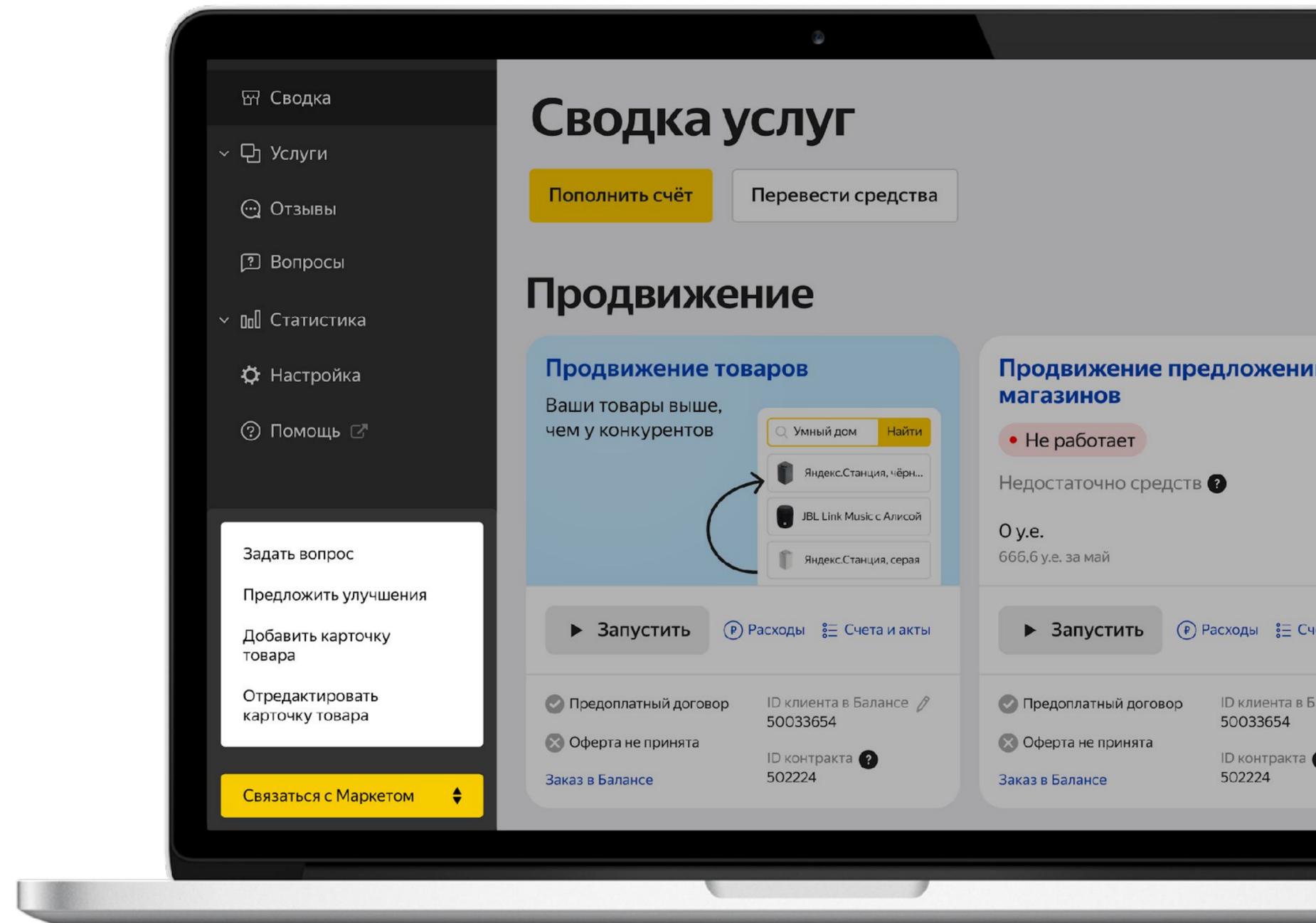
Создавайте новые карточки товаров, чтобы продвигать новинки



Редактируйте описание и фотографии на карточках ваших товаров

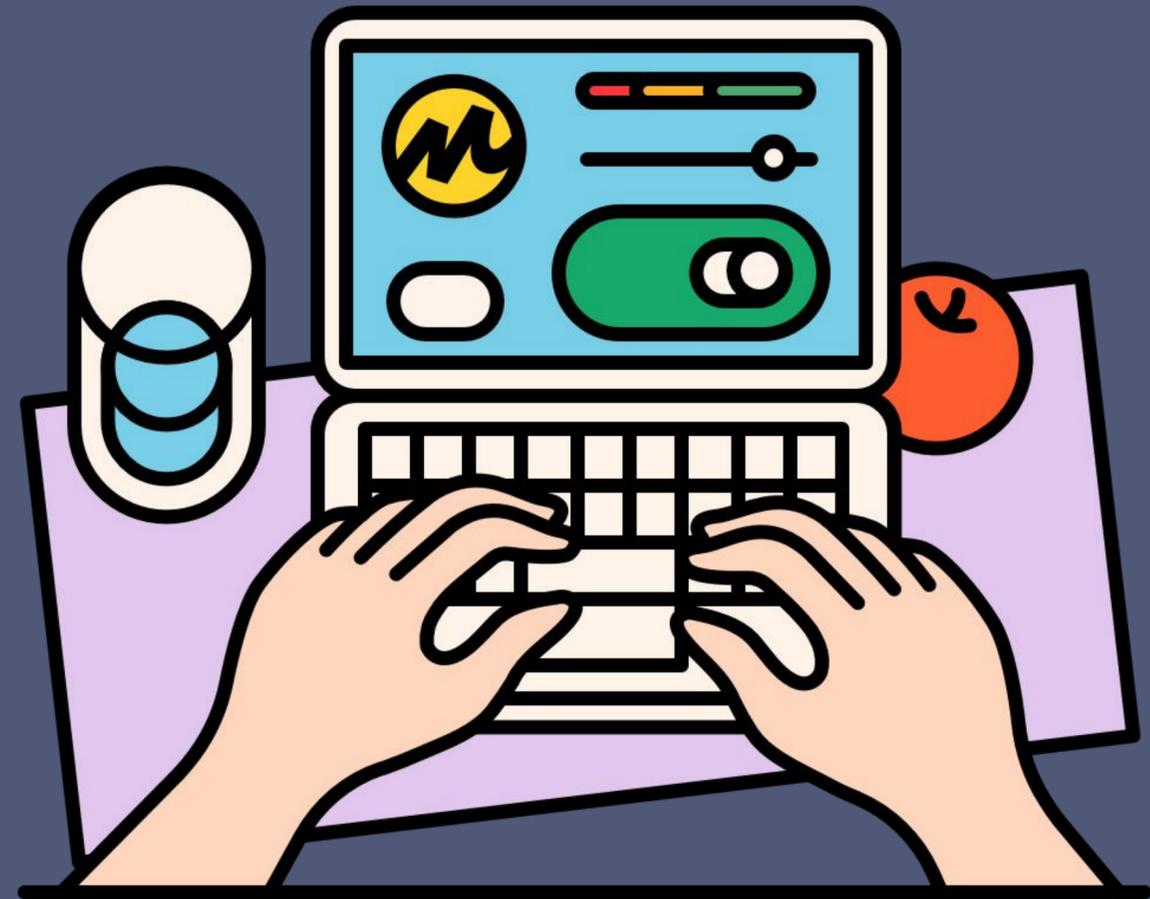


Добавляйте видео и 3D-модели, чтобы подчеркнуть преимущества товара



06

Управление
кабинетом
и запуск услуг



Регистрация в кабинете

Чтобы зарегистрироваться, заполните анкету — мы проверим документы и создадим для вас кабинет

[Регистрация](#)



В кабинет производителя открывается доступ представителям бренда, обладающим товарным знаком и имеющим разрешение на исключительное право его использования

Документы, подтверждающие право на использования товарного знака:

- › Свидетельство на товарный знак из ФИПС или WIPO
- › Гарантийное письмо

Для начала работы нужно принять [оферту](#) или подписать договор

Управление доступом в кабинет

Поздравляем! Вы заполнили [анкету нового производителя](#), подтвердили права на бренд и получили роль администратора кабинета

Вы можете работать со всеми услугами, а также выдавать доступ другим пользователям (например, коллегам или представителям агентства) для оплаты и управления услугами

Основная информация **Пользователи** API Уведомления

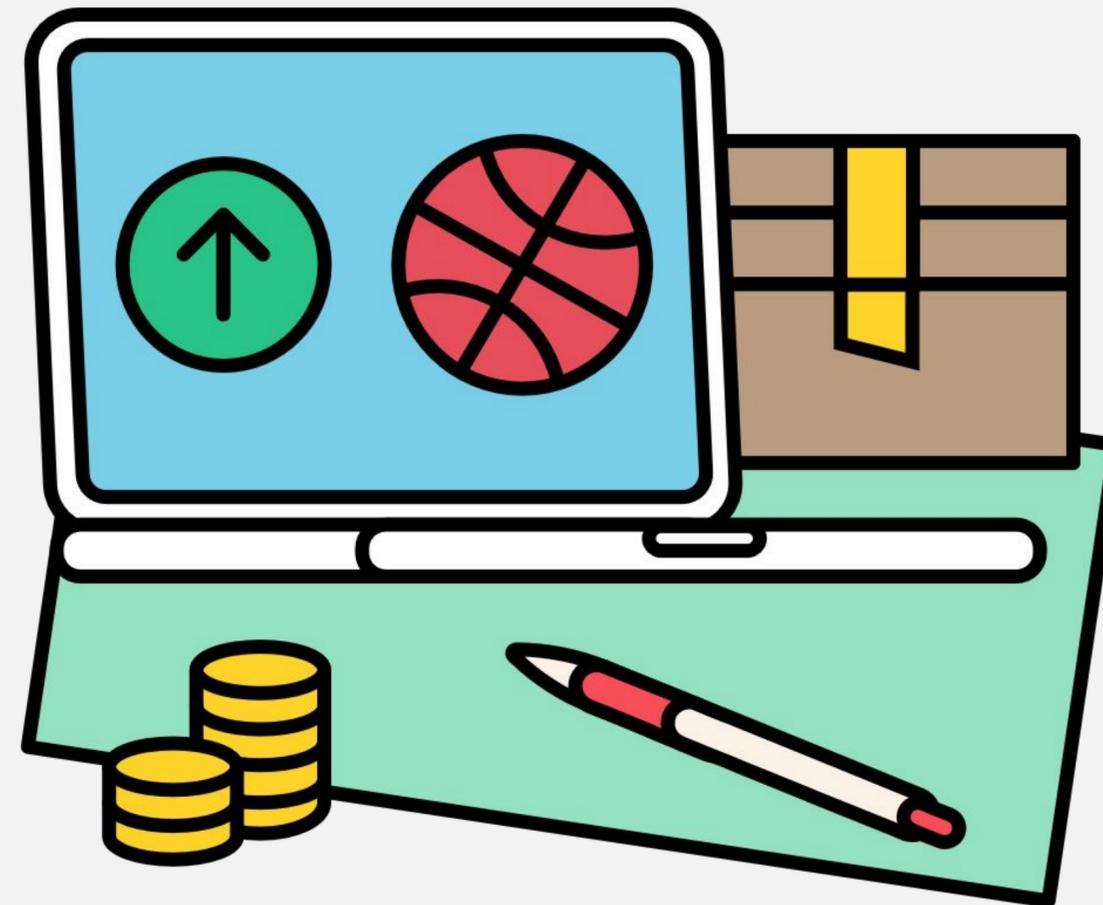
Администраторы ? +

Ответ на отзывы ? +

Ответ на вопросы ? +

Спецпроекты ? +

Как запустить продвижение товаров



Как работают ставки

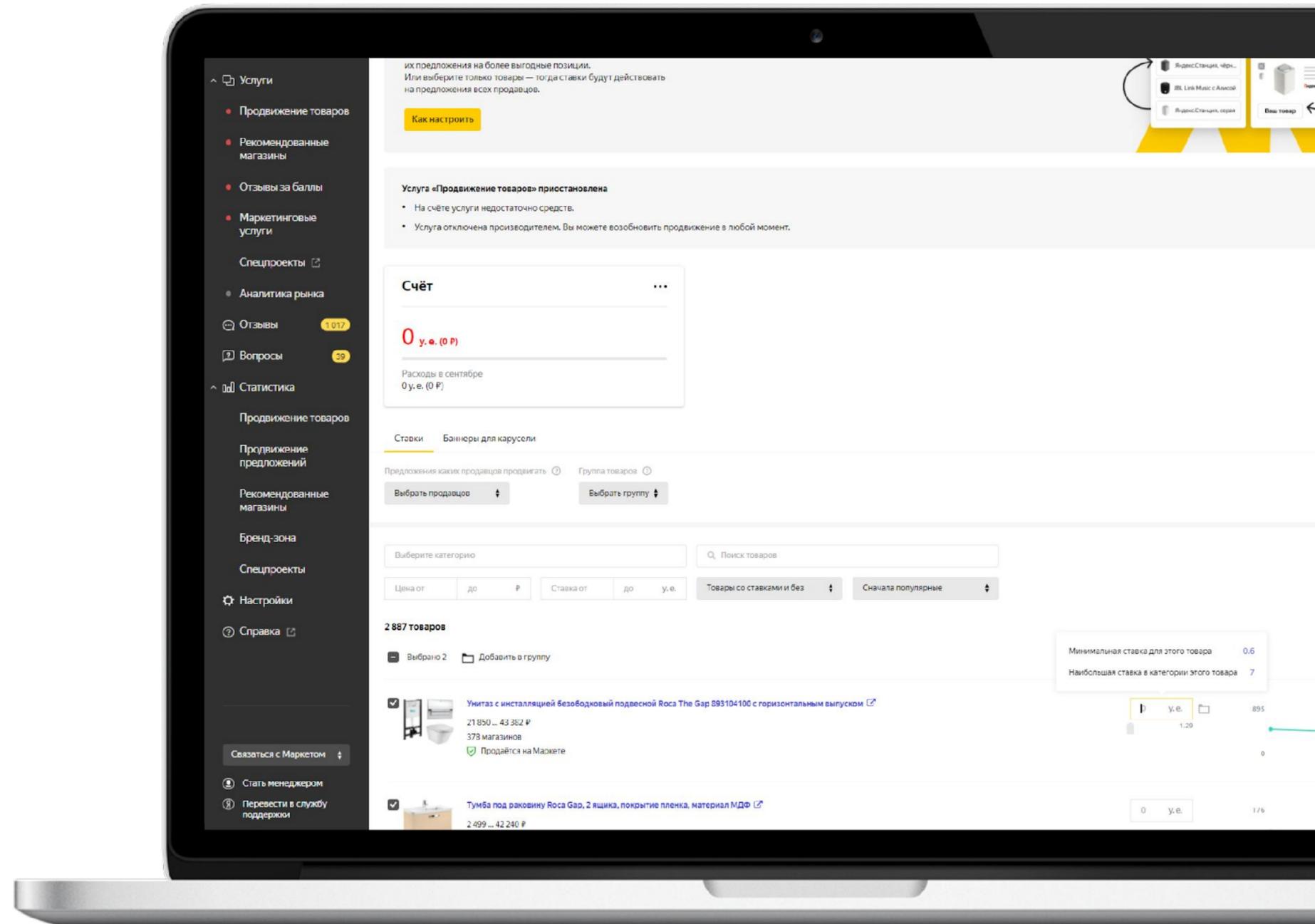
Вы назначаете ставки на отдельные товары или группу товаров. Это позволяет им показываться выше на выдаче и на рекламных местах



Ставка — максимальная стоимость, которую вы готовы платить за клик

На Маркете действует аукцион второй цены, поэтому фактическая стоимость клика будет ниже указанной ставки. Стоимость клика зависит от конкуренции в категории

Минимальная ставка позволяет начать продвижение в категории, максимальная — с большей вероятностью обойти конкурентов



Чек-лист для быстрого старта



Вы назначаете ставки на отдельные товары или группу товаров. Это позволяет им показываться выше на выдаче и на рекламных местах

The screenshot shows two product listings for stoves. The first listing is for a 'Газовая плита' (Gas stove) with a price range of 16,360 to 23,401 RUB, 654 stores, and a 'Продаётся на Маркете' (Available on Market) badge. A bidding box is open over this listing, showing a minimum bid of 0.38 and a maximum bid of 2. The second listing is for a 'Комбинированная плита' (Combination stove) with a price range of 16,490 to 32,045 RUB, 594 stores, and a 'Продаётся на Маркете' badge. A bidding box is also open over this listing, showing a minimum bid of 1.82 and a maximum bid of 0.



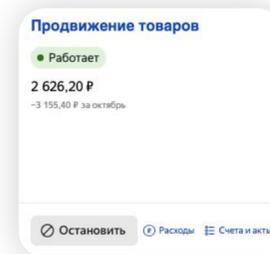
Пополните счёт услуги «Продвижение товаров»

The screenshot shows the 'Продвижение товаров' (Product Promotion) service page. The service is active, indicated by a green dot. The current balance is 2,781.28 RUB (83,438.40 RUB). A payment box is open, showing a payment amount of 10,000 RUB and a 'Пополнить' (Top up) button. Below the payment box, there is a section for 'Расходы' (Expenses) with a balance of 300,000 RUB and a 'акты' (invoices) link.

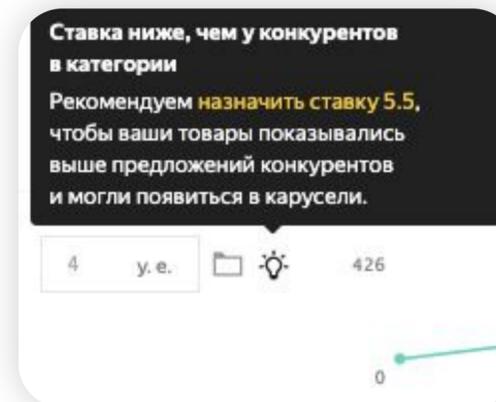
Чек-лист для быстрого старта



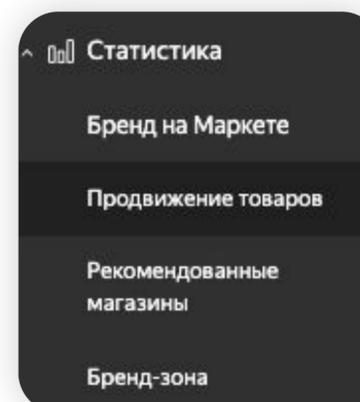
Проверьте, что услуга запущена



Проверяйте «лампочку» на странице продвижения, чтобы отслеживать, насколько ваша ставка конкурентноспособна



Отслеживайте статистику по продвижению и при необходимости корректируйте ставки. Отчёт можно посмотреть в интерфейсе или выгрузить в Excel

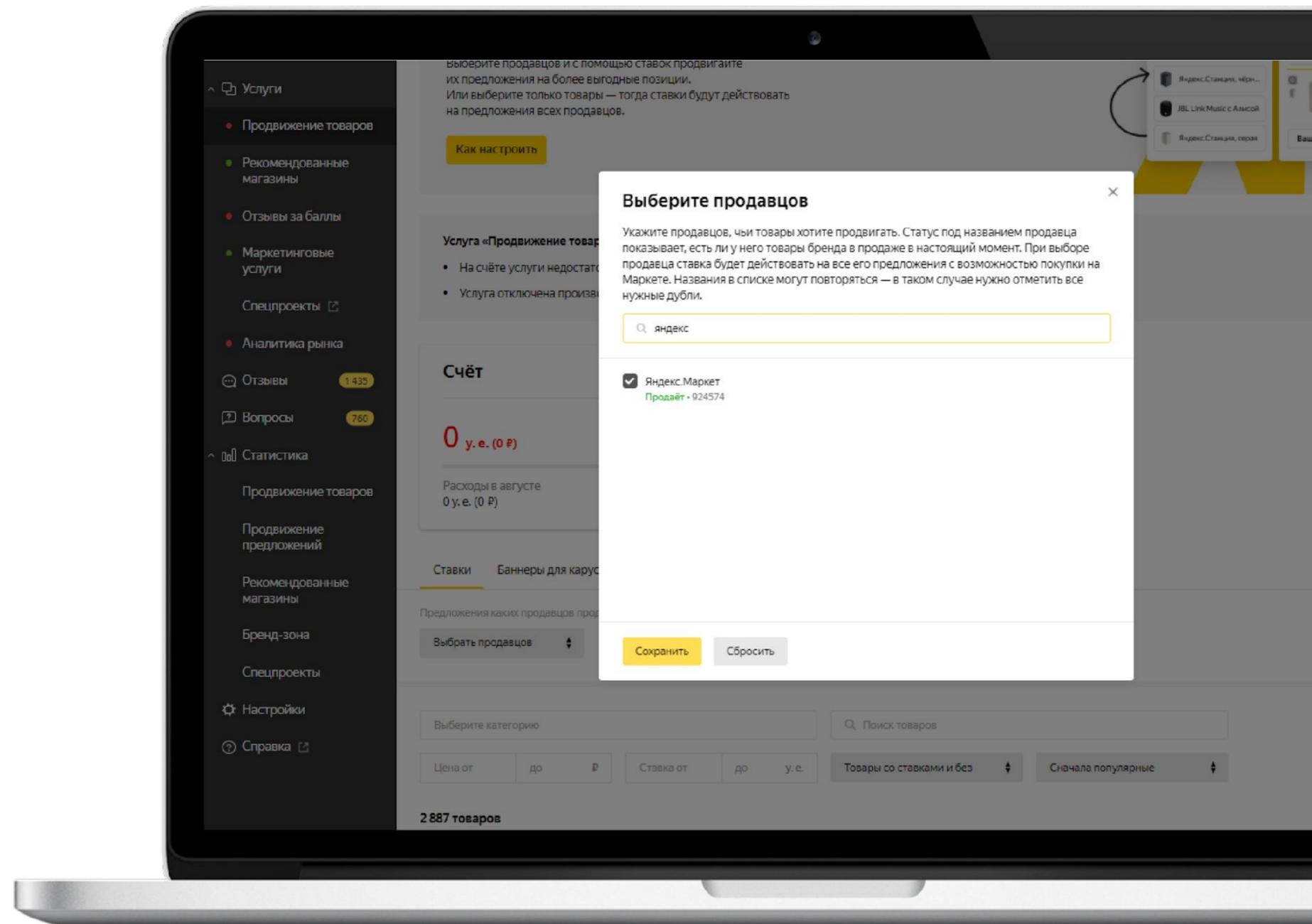


Выберите продавцов, которых хотите поддержать на Маркете

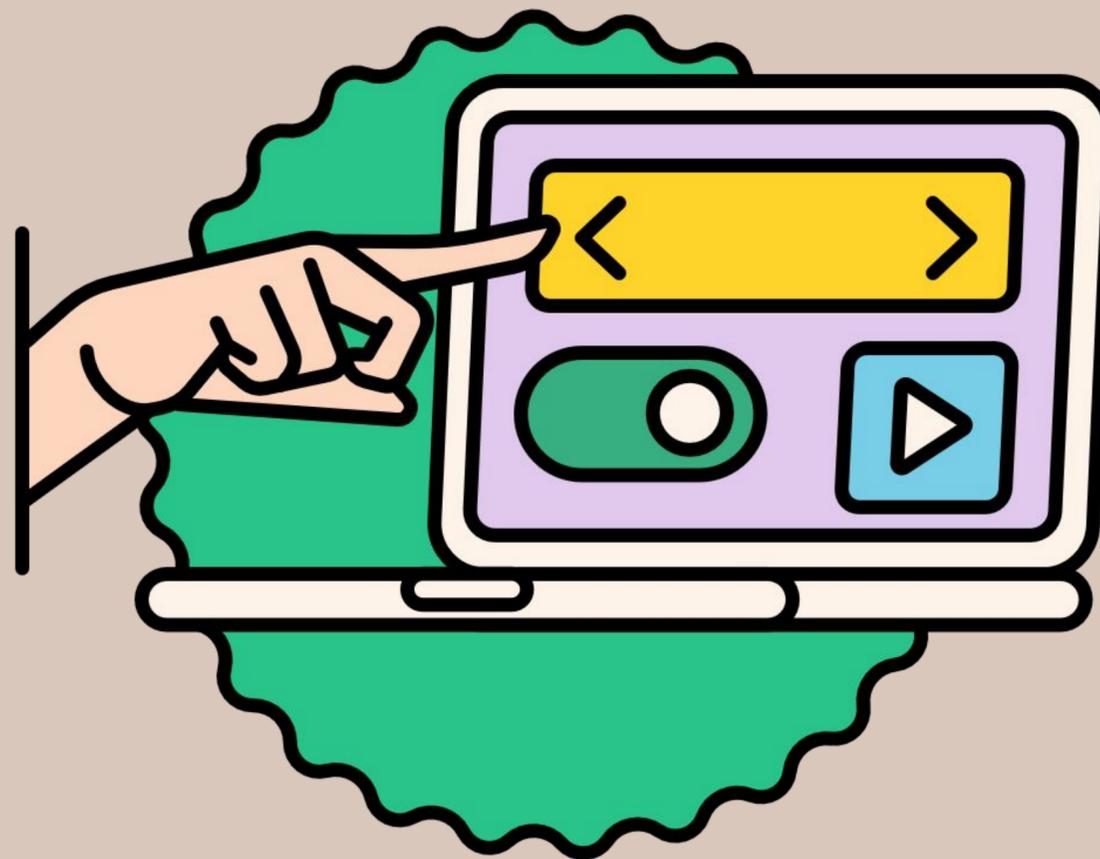


На странице продвижения товаров в настройках можно выбрать продавцов, чьи предложения вы будете продвигать

Если вы не укажете определенных продавцов, ставка будет продвигать все предложения товаров вашего бренда

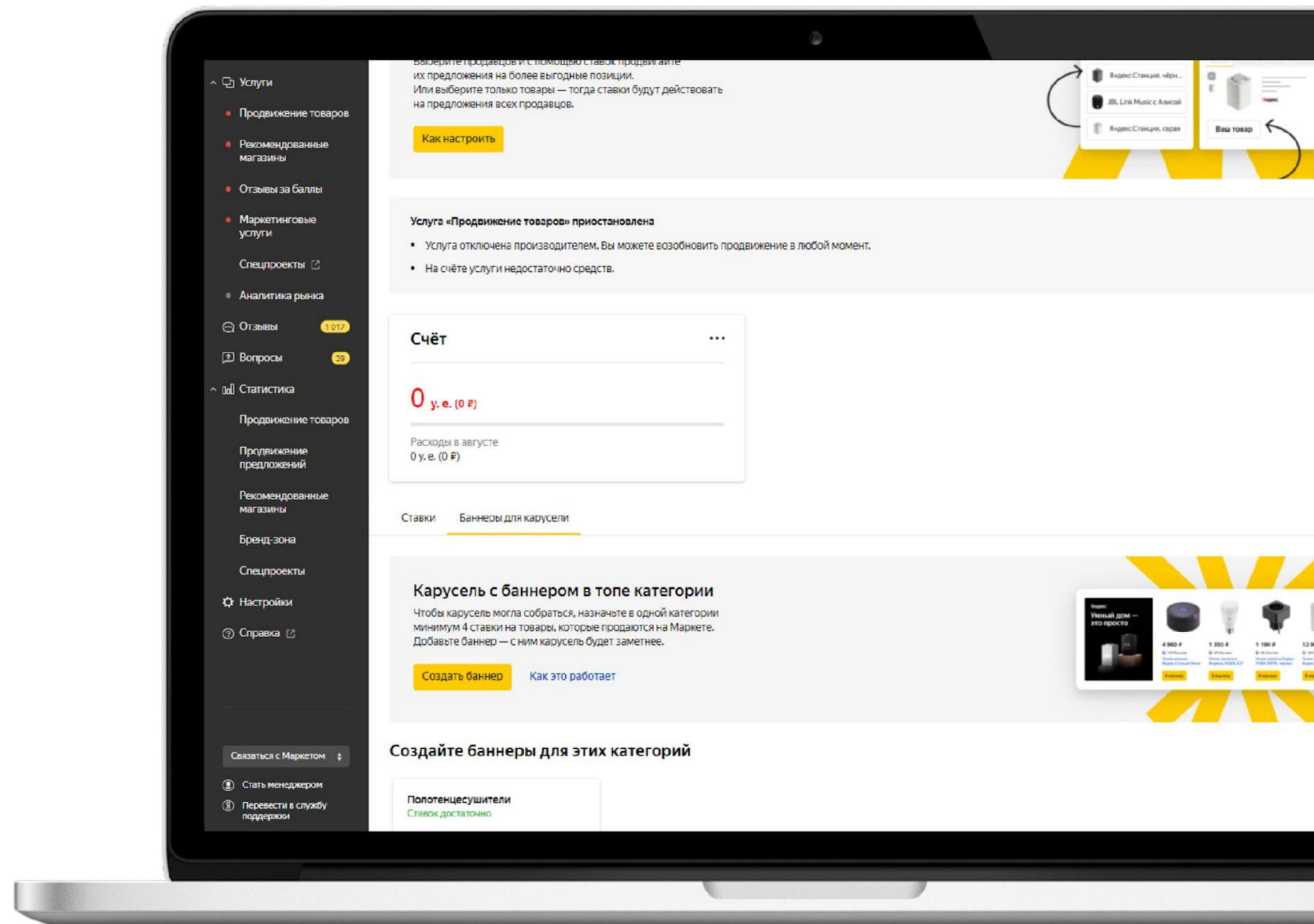


Как настроить карусель с баннером



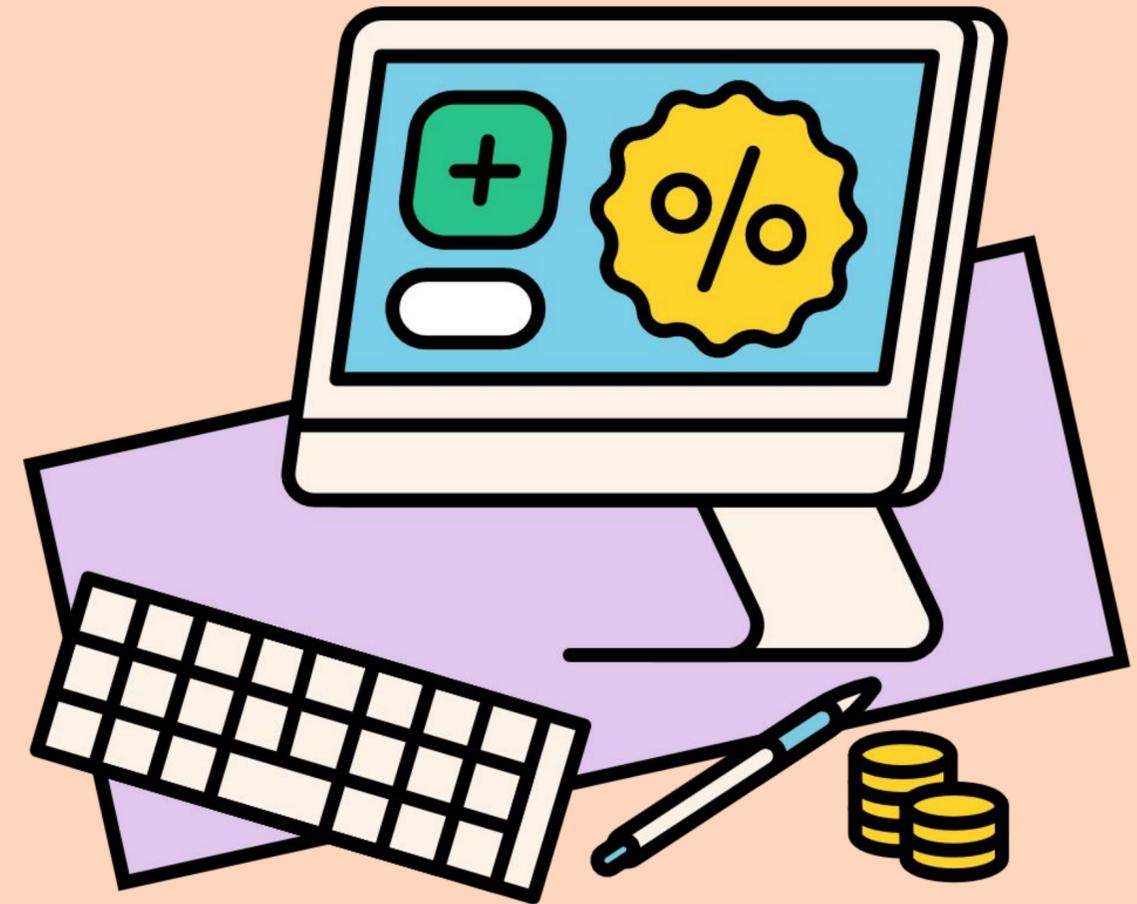
Выбор категории и настройка ставок для карусели

1. В разделе «Продвижение товаров» на вкладке «Баннеры» нажмите на кнопку «Создать баннер»
2. Выберите категорию, для которой хотите получить карусель
3. Назначьте ставки минимум на 6 товаров в категории*. Карусель собирается автоматически, если ваши ставки будут выше, чем у конкурентов
4. Загрузите собственный баннер или поручите создать его Маркету
5. Дождитесь проверки баннера и включите его



* В карусели могут показываться только товары с пометкой «Продаётся на маркетплейсе», то есть предложения с кнопкой «В корзину»

Как запустить отзывы за баллы



Отзывы за баллы — настройка

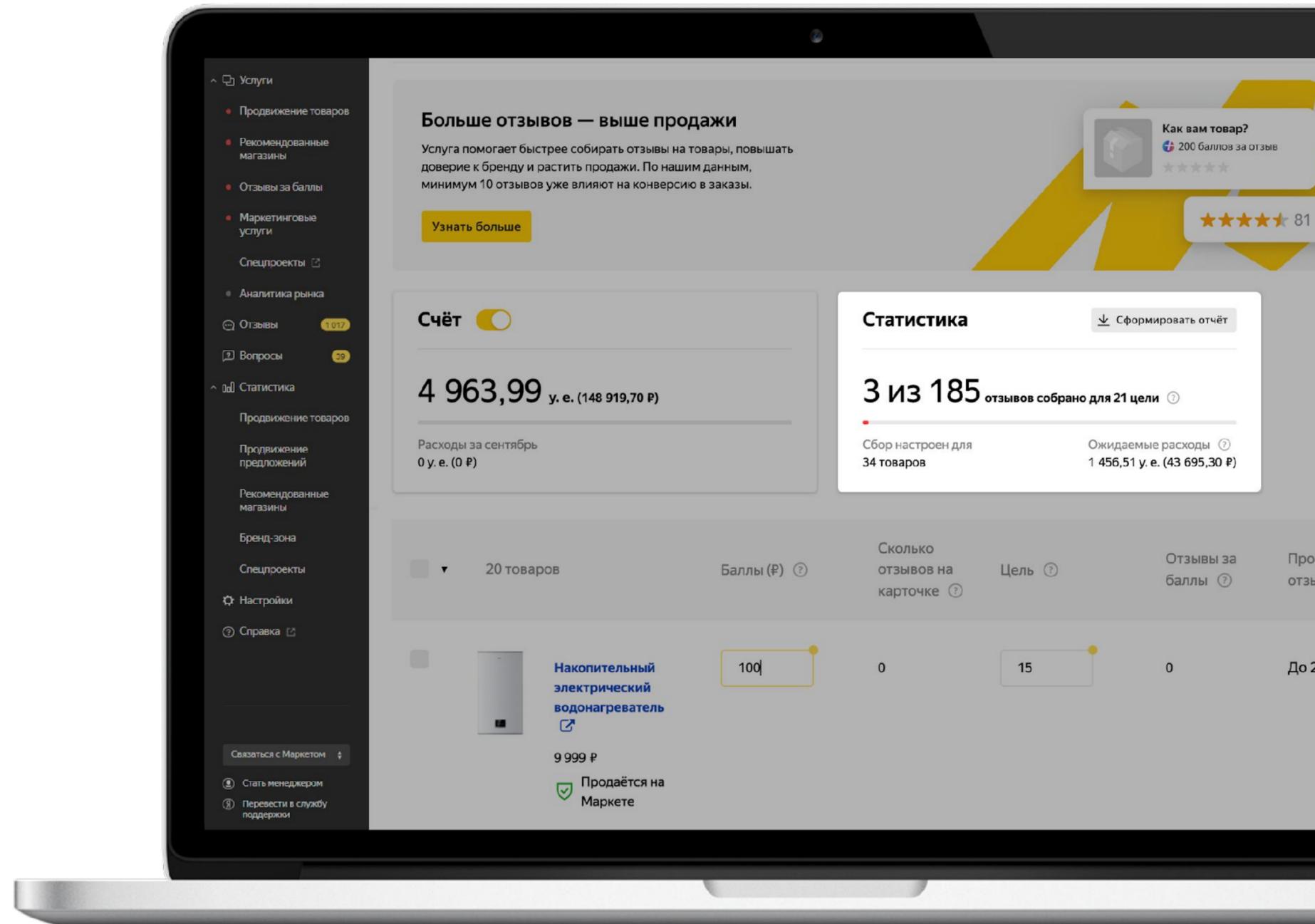
1. Задайте цель — количество отзывов, которое нужно набрать для карточки товара. Если оставить поле пустым, отзывы будут собираться бесконечно
2. Задайте вознаграждение для покупателя, оставившего отзыв

The screenshot shows a dashboard for configuring 'Reviews for points'. The left sidebar contains navigation options: Услуги, Продвижение товаров, Рекомендованные магазины, Отзывы за баллы, Маркетинговые услуги, Спецпроекты, Аналитика рынка, Отзывы (1 017), Вопросы (39), Статистика, Продвижение товаров, Продвижение предложений, Рекомендованные магазины, Бренд-зона, Спецпроекты, Настройки, and Справка.

The main content area includes a promotional banner: 'Больше отзывов — выше продажи' (More reviews — higher sales), explaining that the service helps collect reviews faster to increase brand trust and sales. Below this is a 'Счёт' (Count) section with a toggle switch and a value of 4 963,99 у. е. (148 919,70 Р), with 'Расходы за сентябрь 0 у. е. (0 Р)'. A 'Статистика' (Statistics) section shows '3 из 185 отзывов собрано для 21 цели' (3 of 185 reviews collected for 21 goals) and 'Ожидаемые расходы 1 456,51 у. е. (43 695,30 Р)'. A table below lists items with columns for '20 товаров', 'Баллы (Р)', 'Сколько отзывов на карточке', 'Цель', 'Отзывы за баллы', and 'Проценты'. One item is highlighted: 'Накопительный электрический водонагреватель' (Accumulator electric water heater) with a price of 9 999 Р, 100 points, 0 reviews, a goal of 15, and 0 points collected.

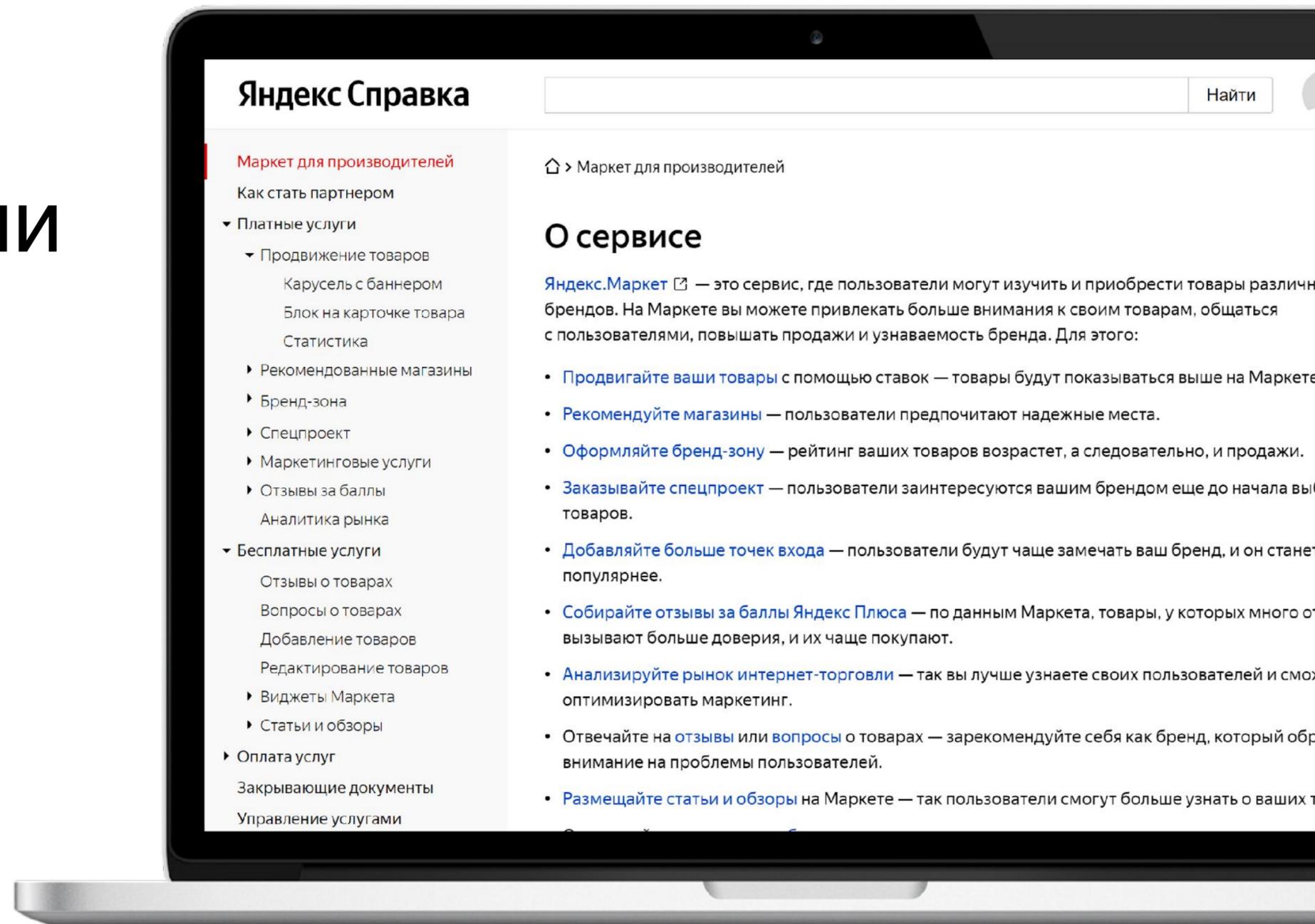
Отзывы за баллы — настройка

3. Пополните счёт услуги «Отзывы за баллы»
4. Убедитесь, что услуга подключена
5. Отслеживайте статистику: количество собранных отзывов, траты на них, а также тексты отзывов и рейтинг товаров



Подробные инструкции и ответы на частые вопросы

Перейти в Справку



Яндекс  Маркет

Спасибо!

Алексей Титаренко

Менеджер по работе с партнёрами

tittoro@yandex-team.ru

ivanov@yandex.ru