

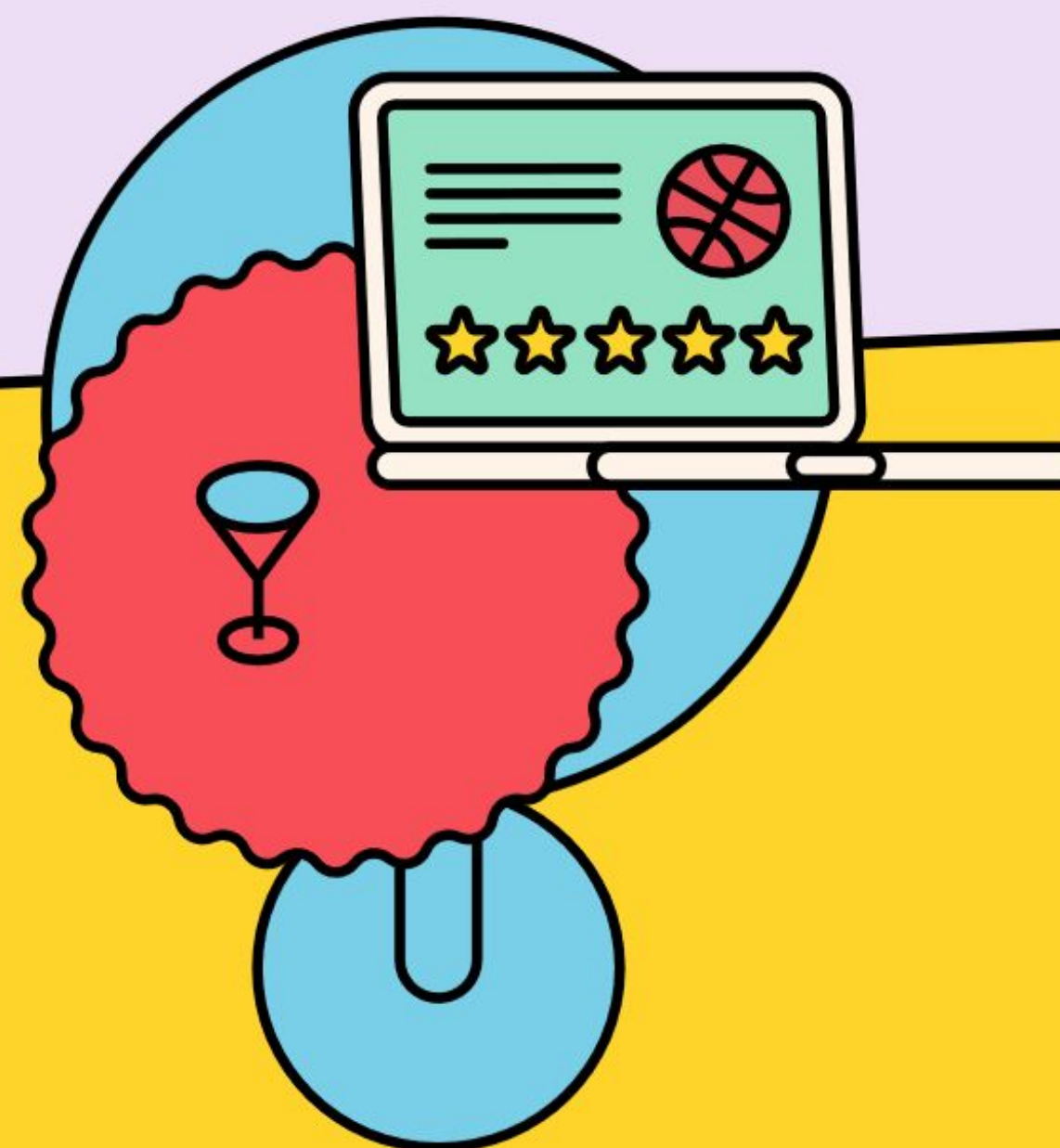
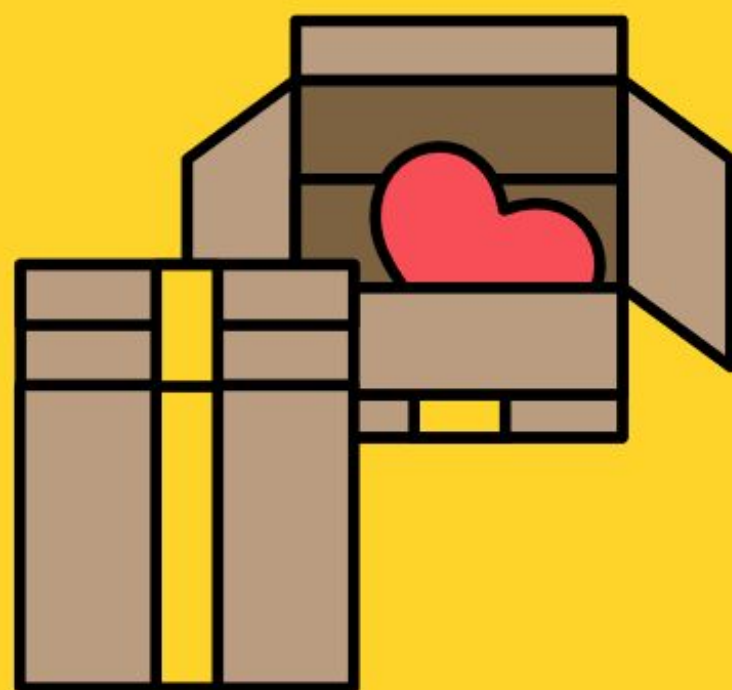
Яндекс  Маркет

Возможности для производителя

простые инструменты для сложных задач вашего бренда

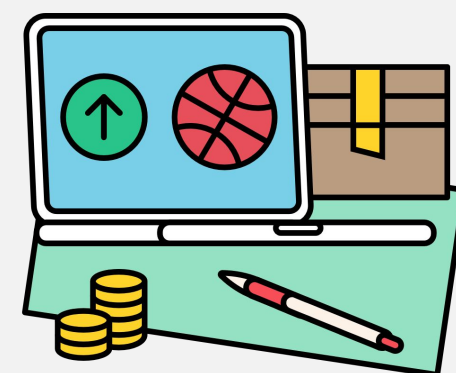


Управляйте брендом
на Маркетее опережайте
конкурентов



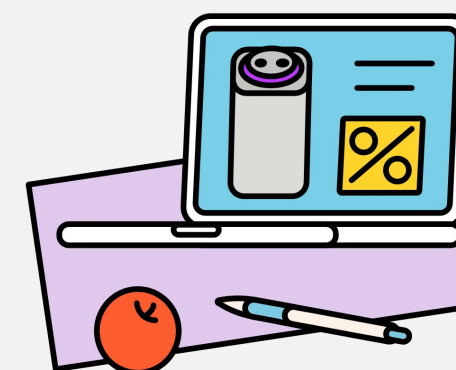
Инструменты продвижения в кабинете производителя

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



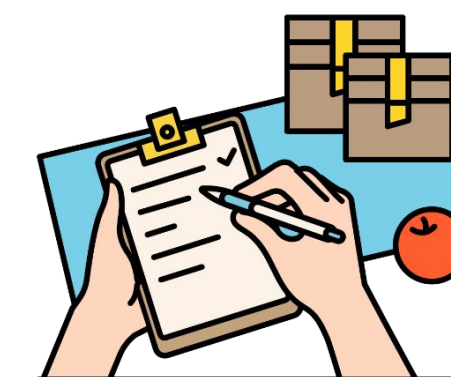
- › Баннеры
- › Рич контент и брендинг
- › Спецпроекты

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:

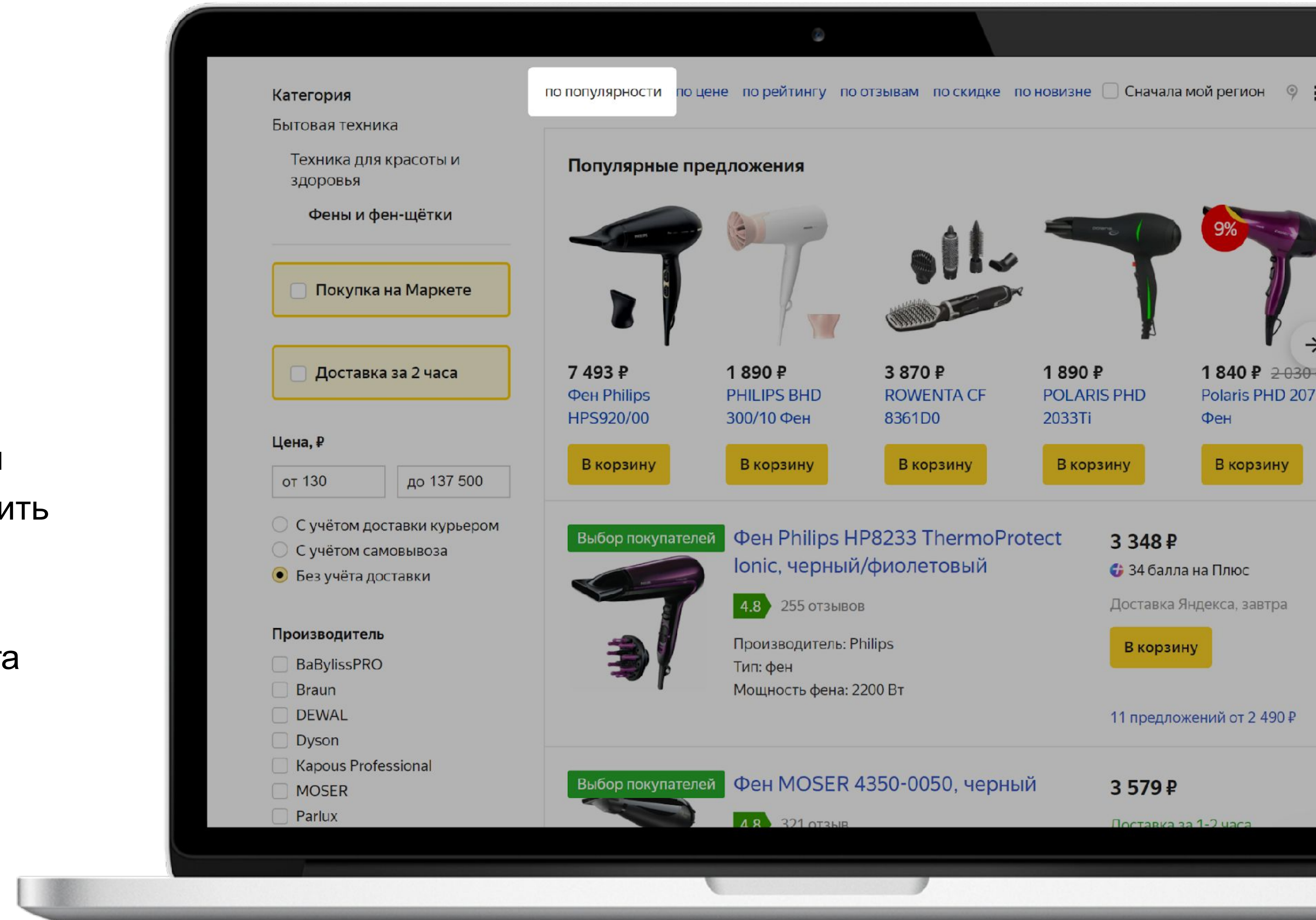
- › Цена, в том числе промо
- › Условия доставки — сроки и стоимость
- › Конверсионность товара — как часто продаётся

› 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

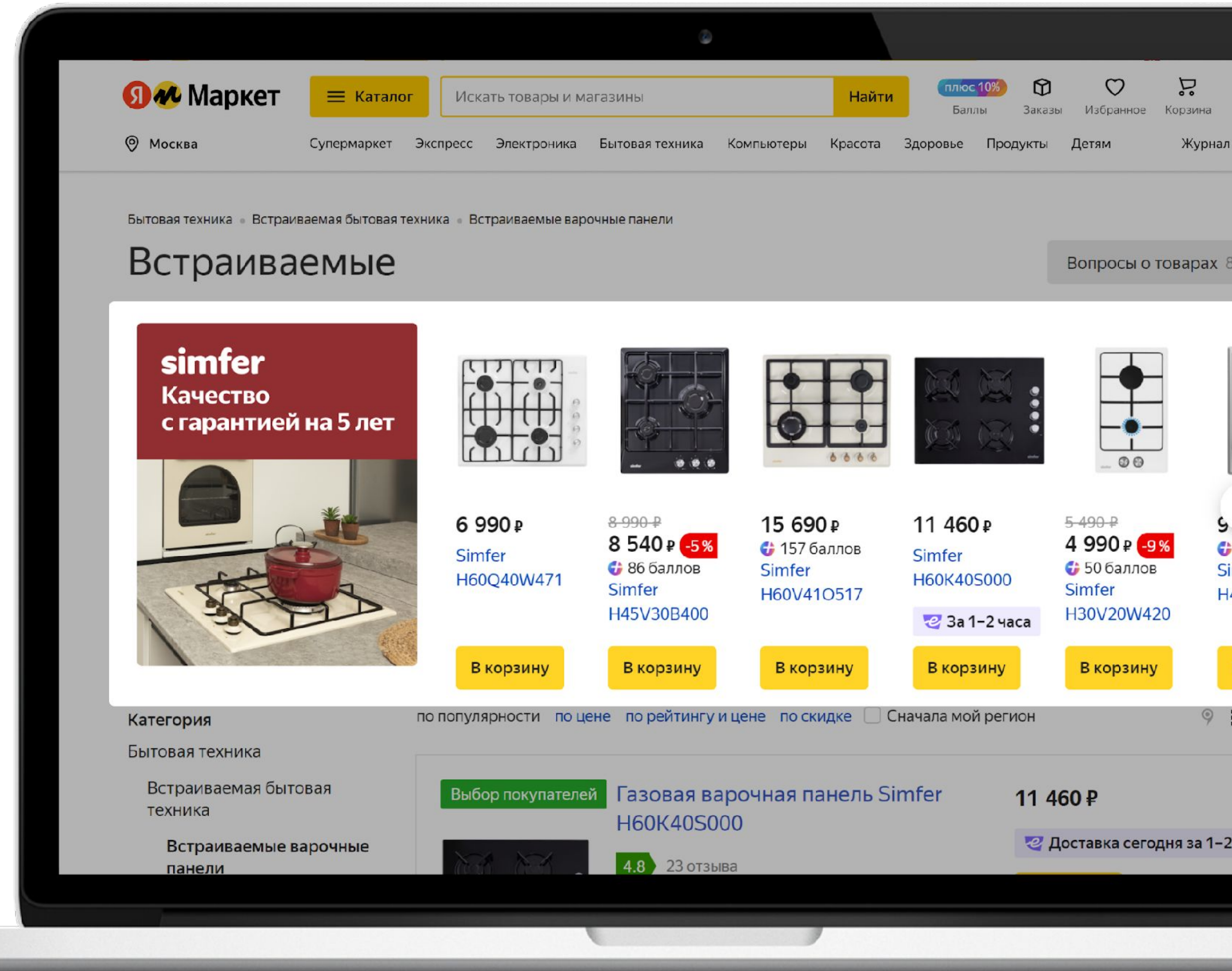
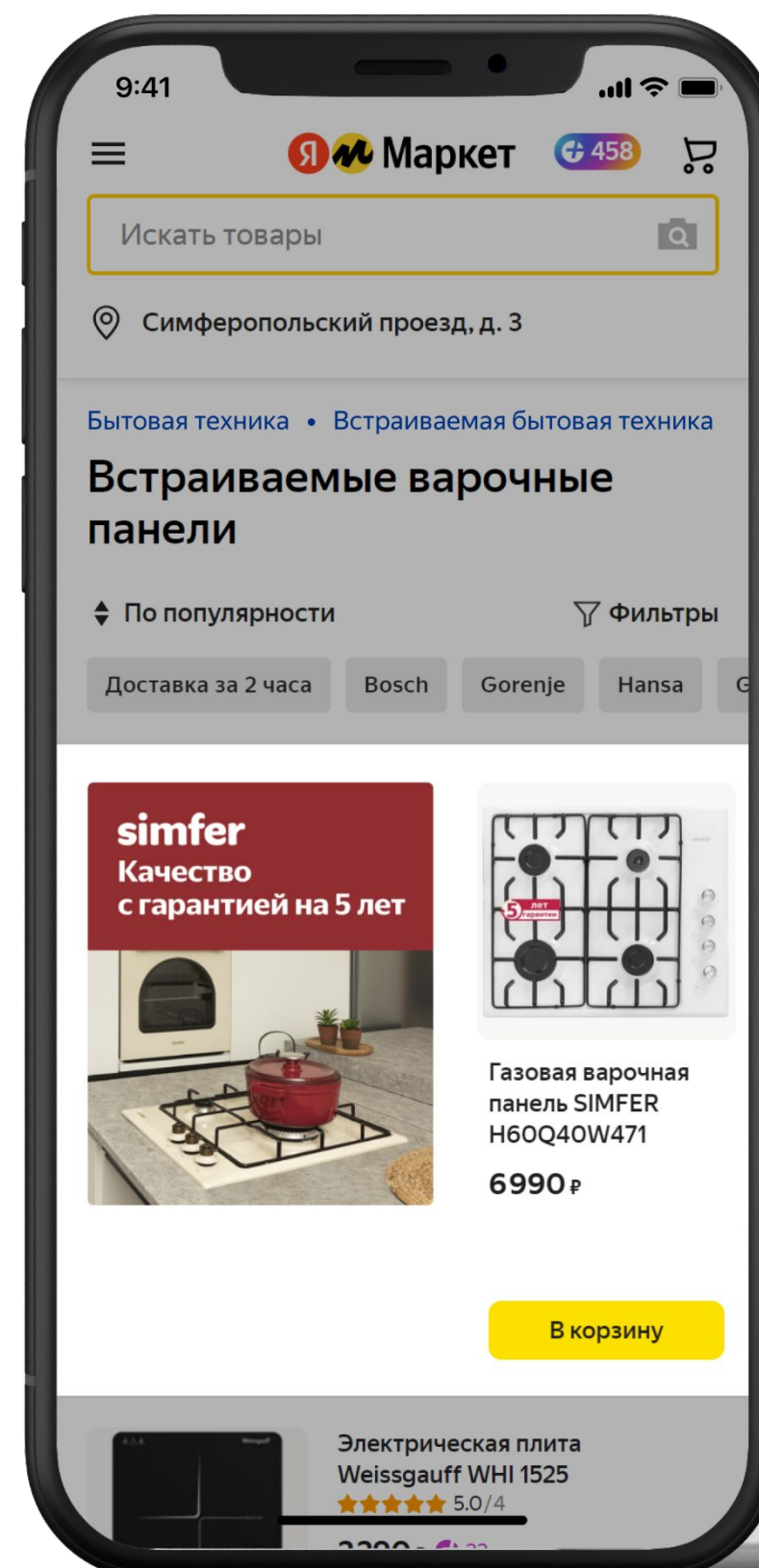
- › Назначьте ставки на товары из одной категории, чтобы побороться за карусель
- › Добавьте баннер, чтобы сделать карусель заметнее
- › Карусель будет показываться на страницах категорий

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:

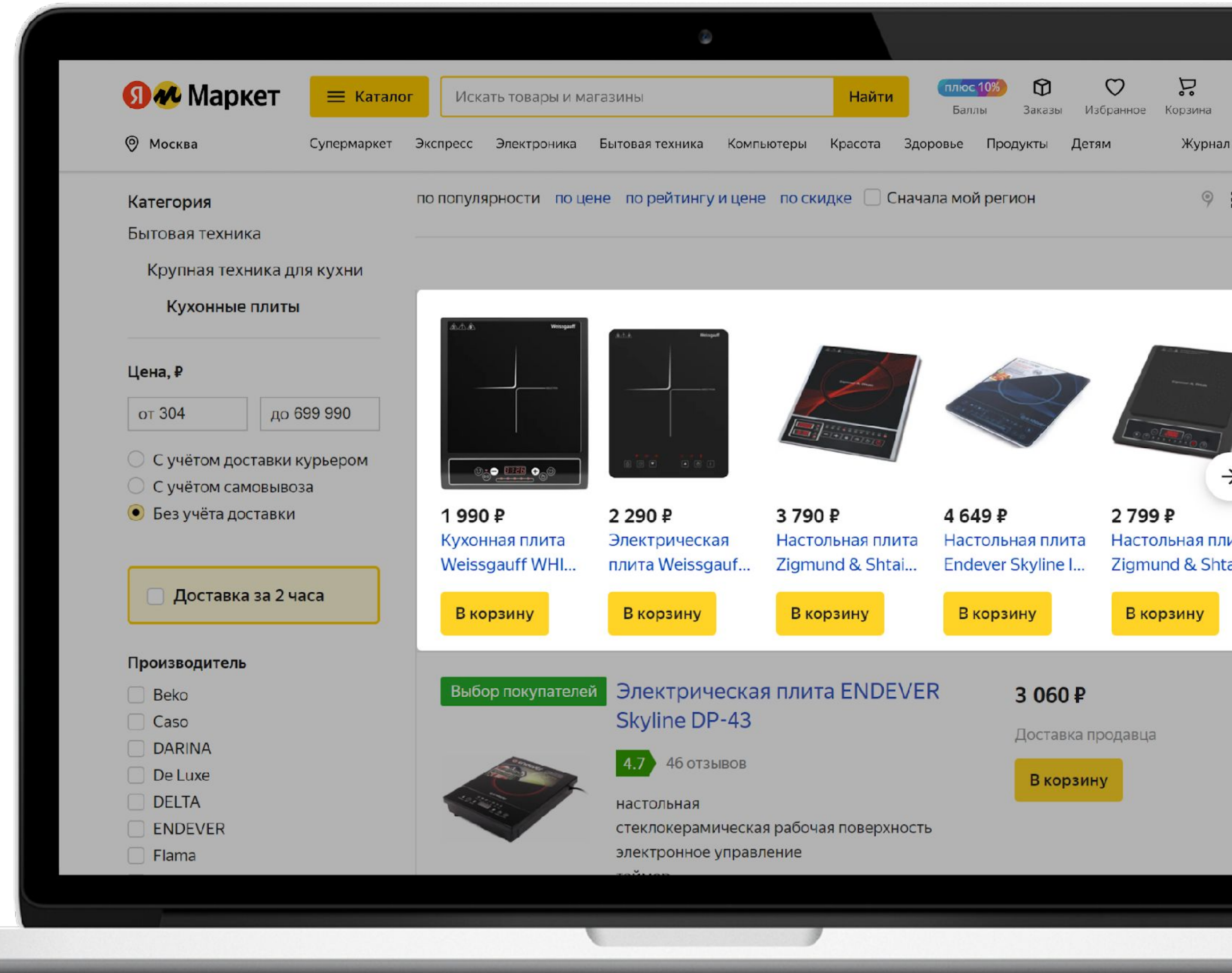
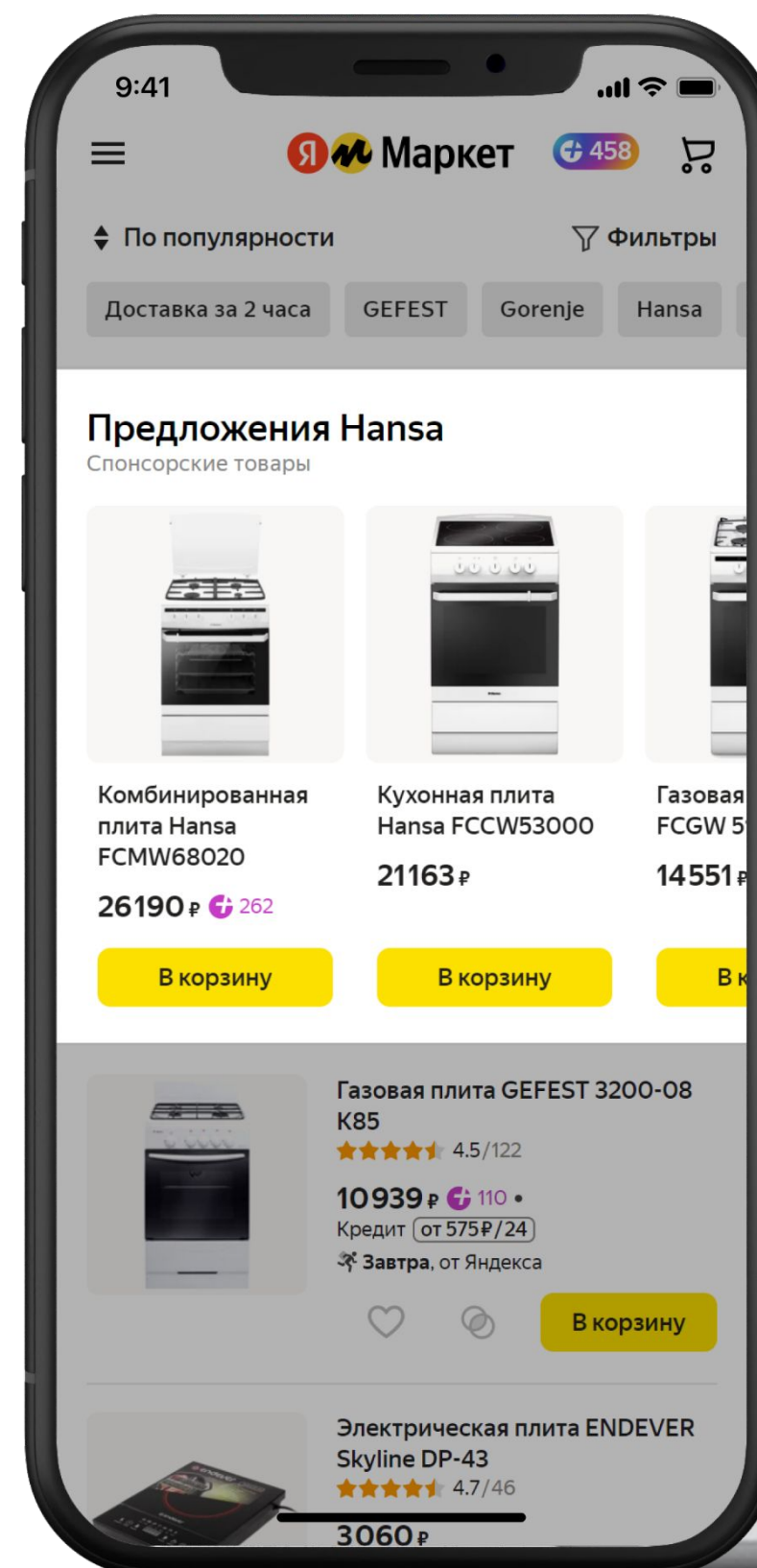
- › В блоке «Популярные предложения»
- › В рекламном блоке на карточке товара — он позволяет перенаправить трафик с товаров конкурентов на ваши

x8

Количество показов карточек

x4

Количество кликов по карточкам

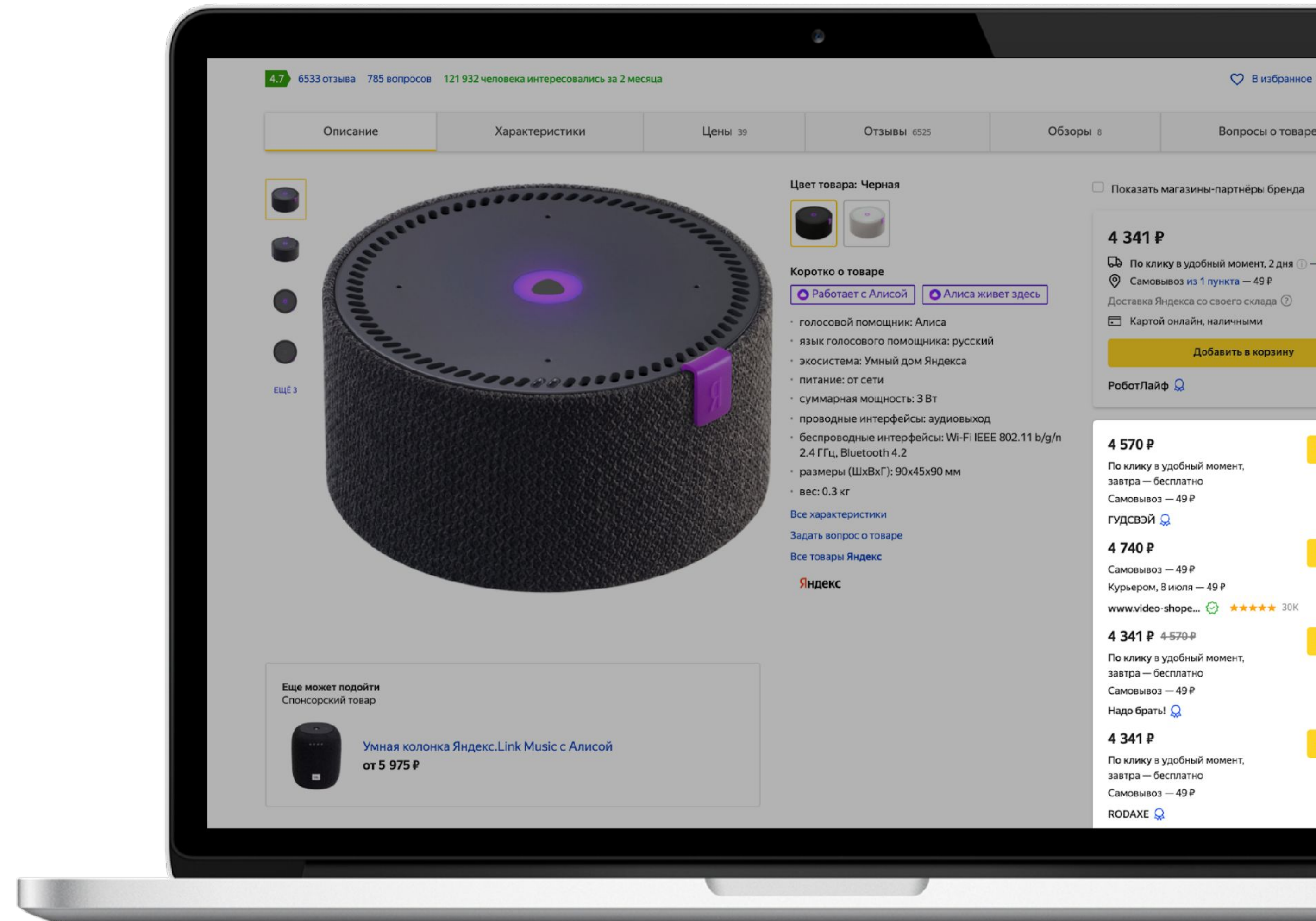


Продвигайте доверенные магазины в блоке

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



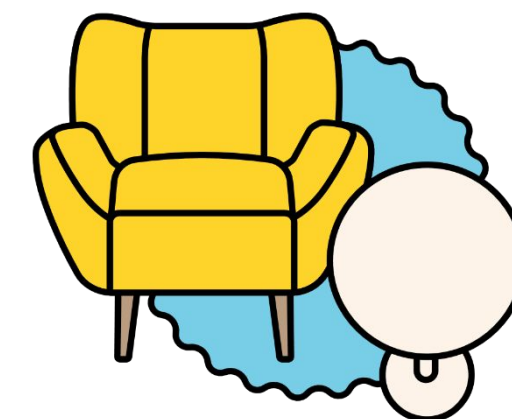
от 150 000 ₺
CEHAC



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



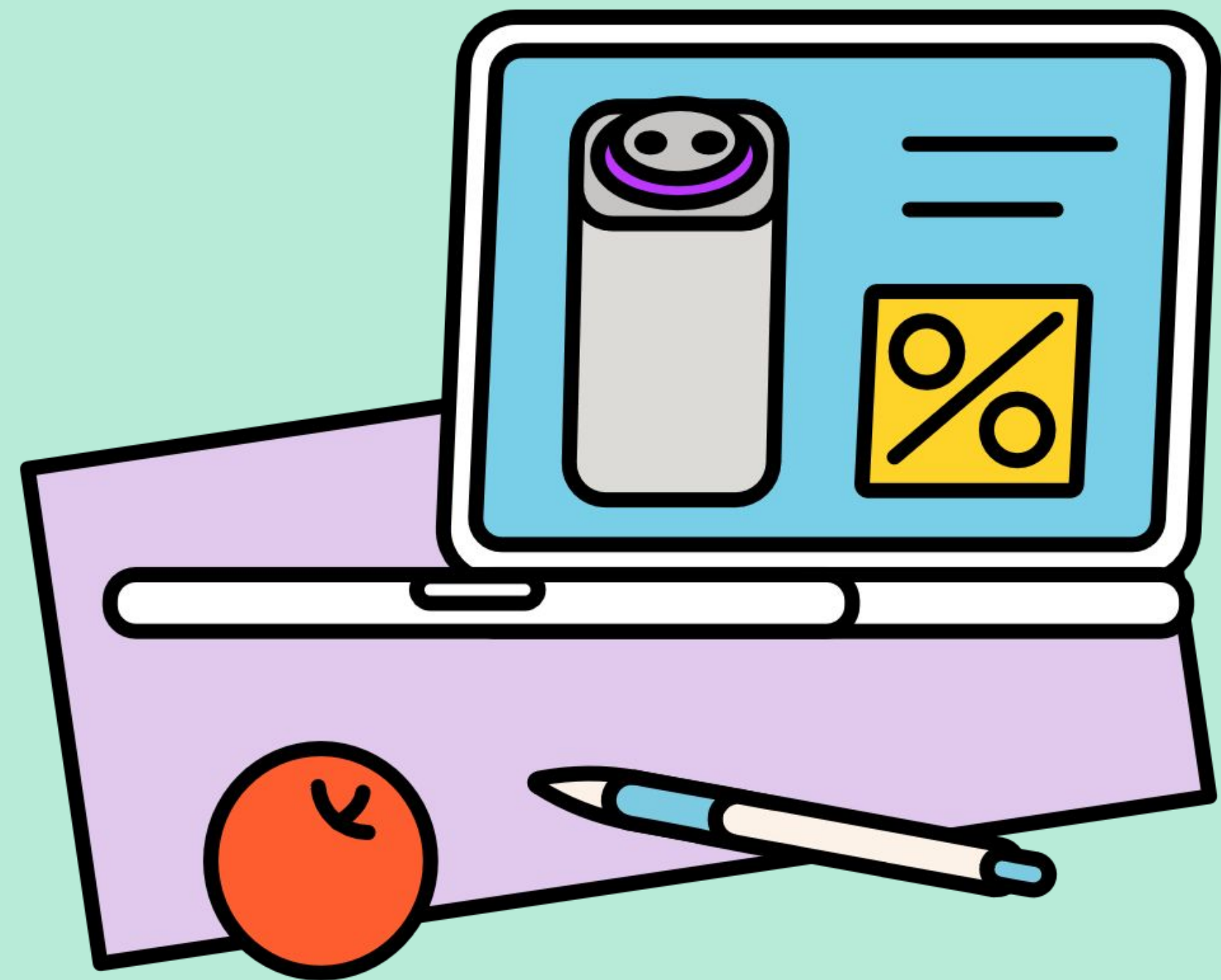
Модели, не вошедшие в топ-100 категории, советуем продвигать с максимальной ставкой, чтобы они вырвались на верхние позиции.



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

Стимулирование продаж

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



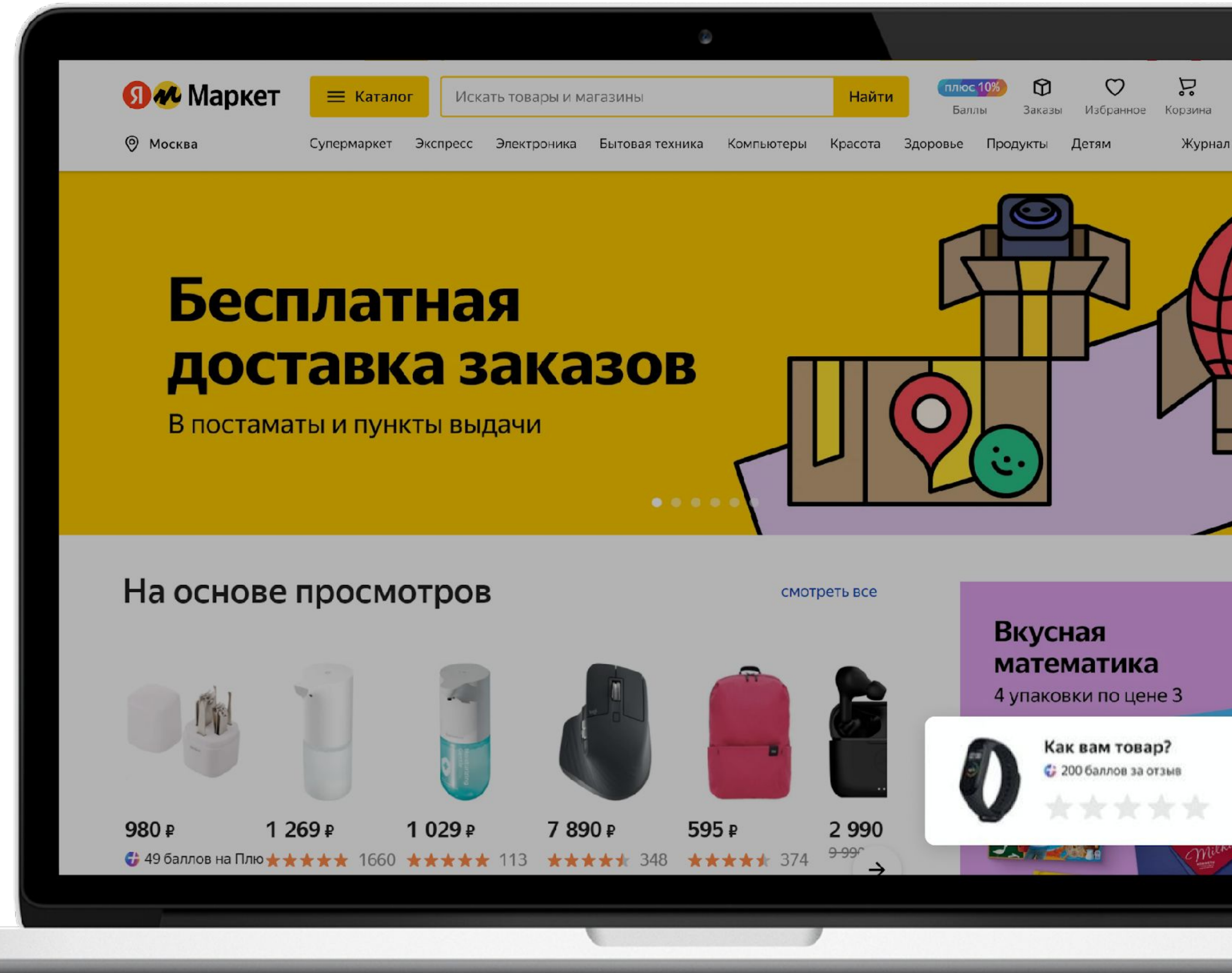
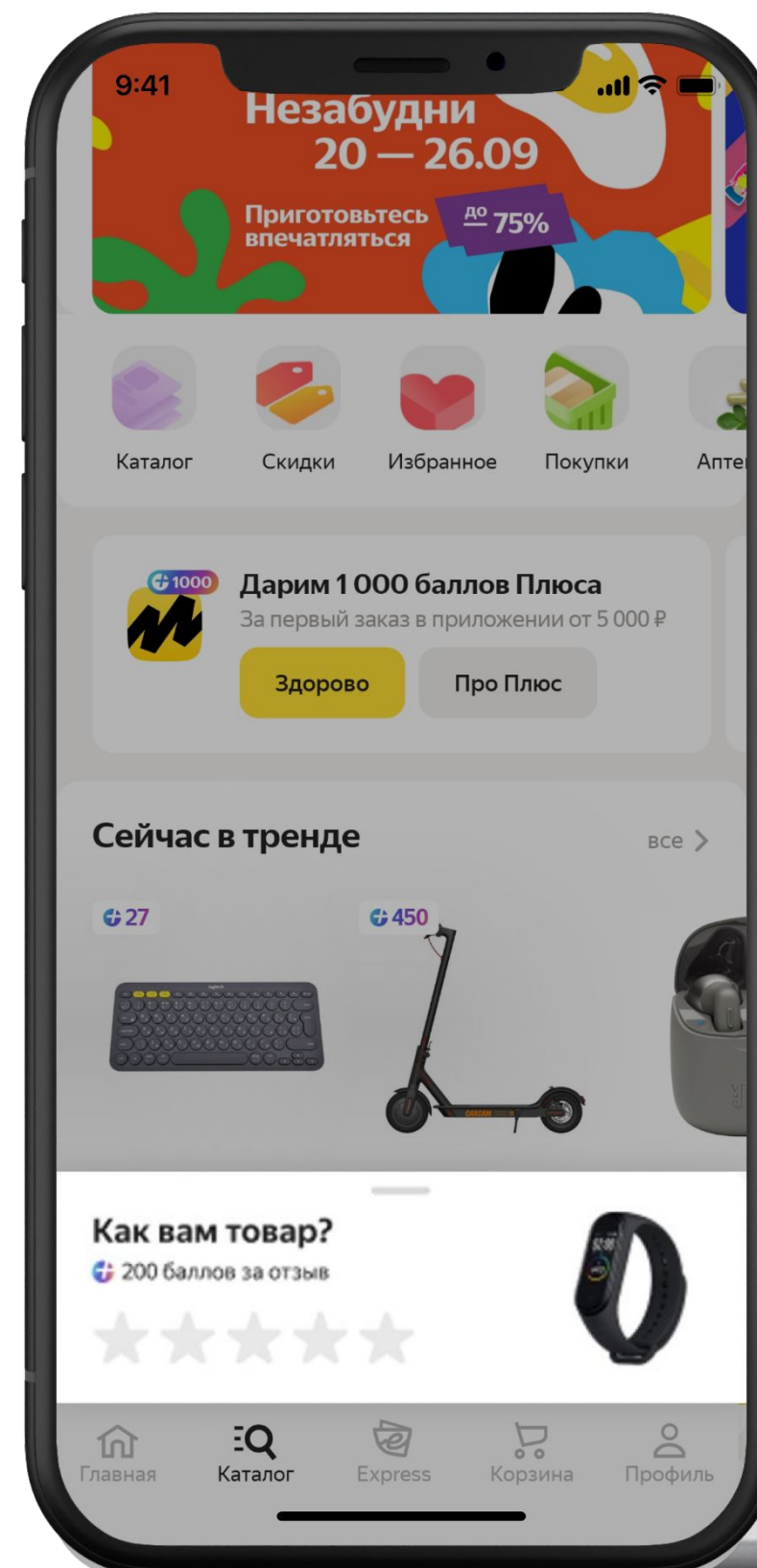
Отзывы за баллы Плюса

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



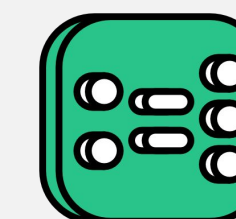
Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %



2=3

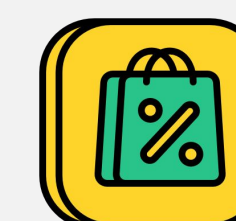
x3 продаж за период
промо



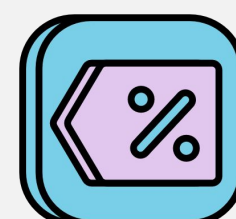
Прямая скидка



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

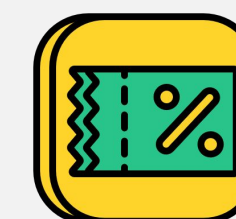
Подробнее обо всех форматах — в медиаките

Механики



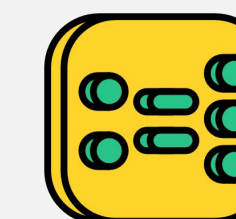
Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %



2=3

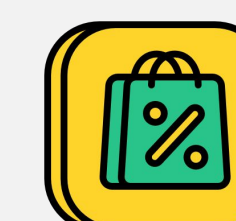
x3 продаж за период
промо



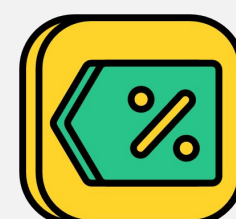
Прямая скидка



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

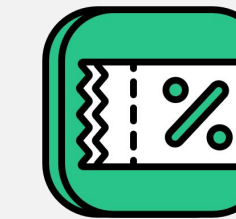
Подробнее обо всех форматах — в медиаките

Механики



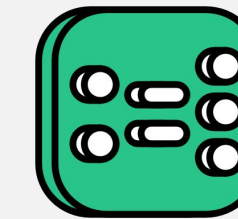
Промокоды

>150 % рост продаж
промотоваров



Купоны

Рост продаж
промотоваров до 50 %

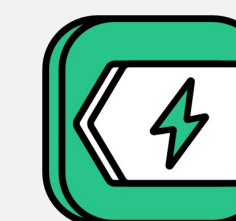


2=3

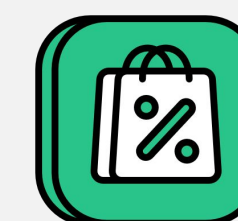
x3 продаж за период
промо



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

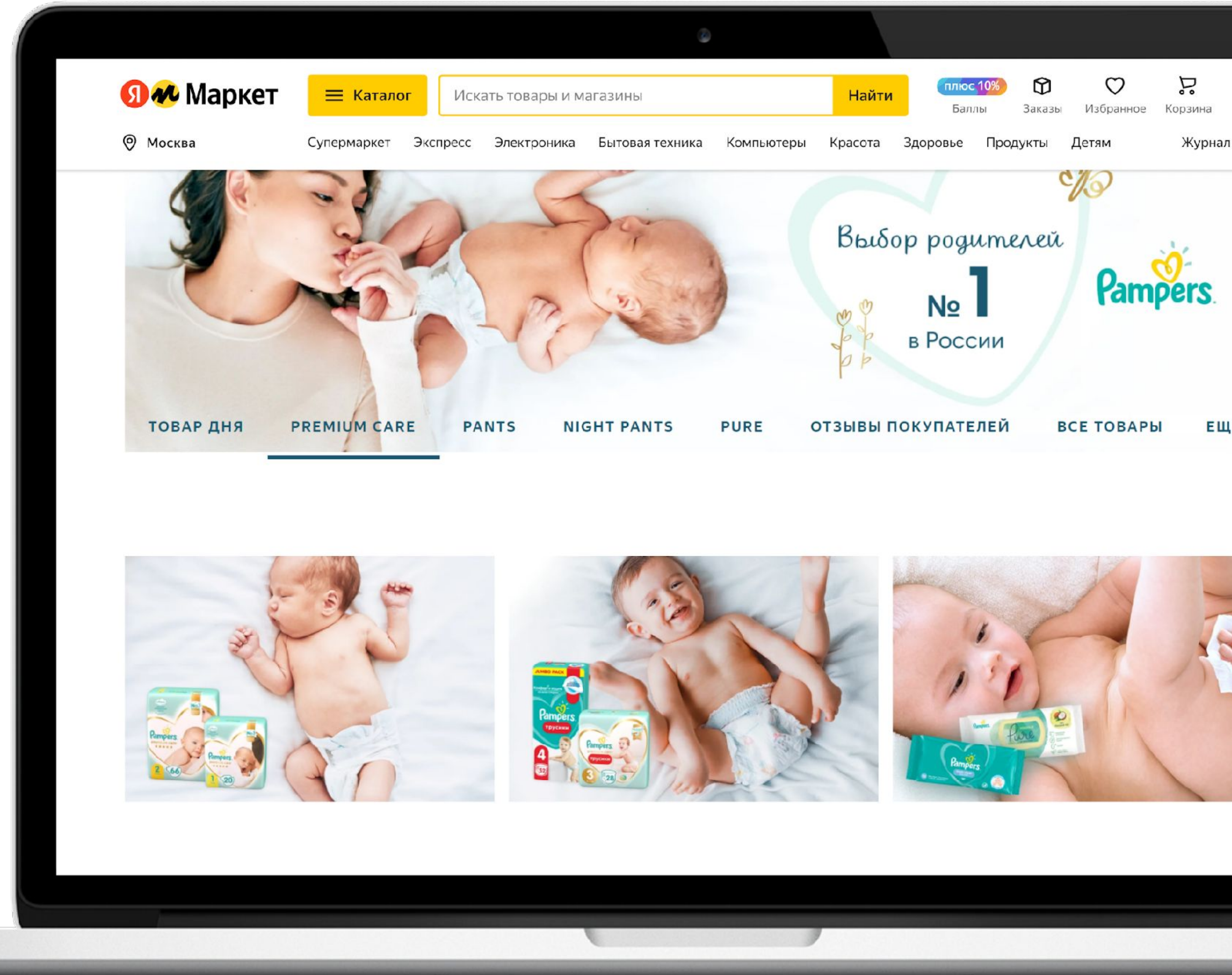
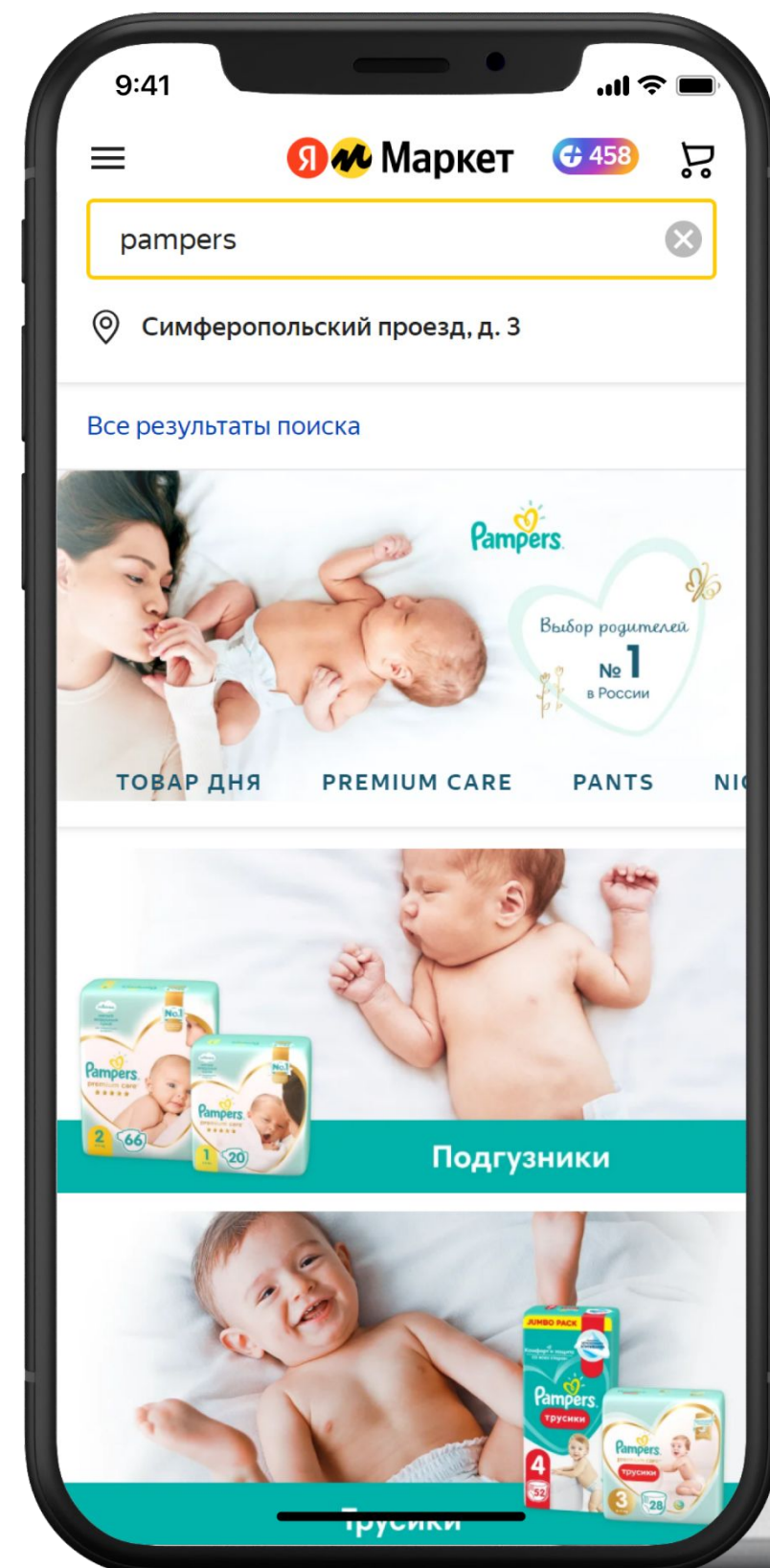


Бренд-зона

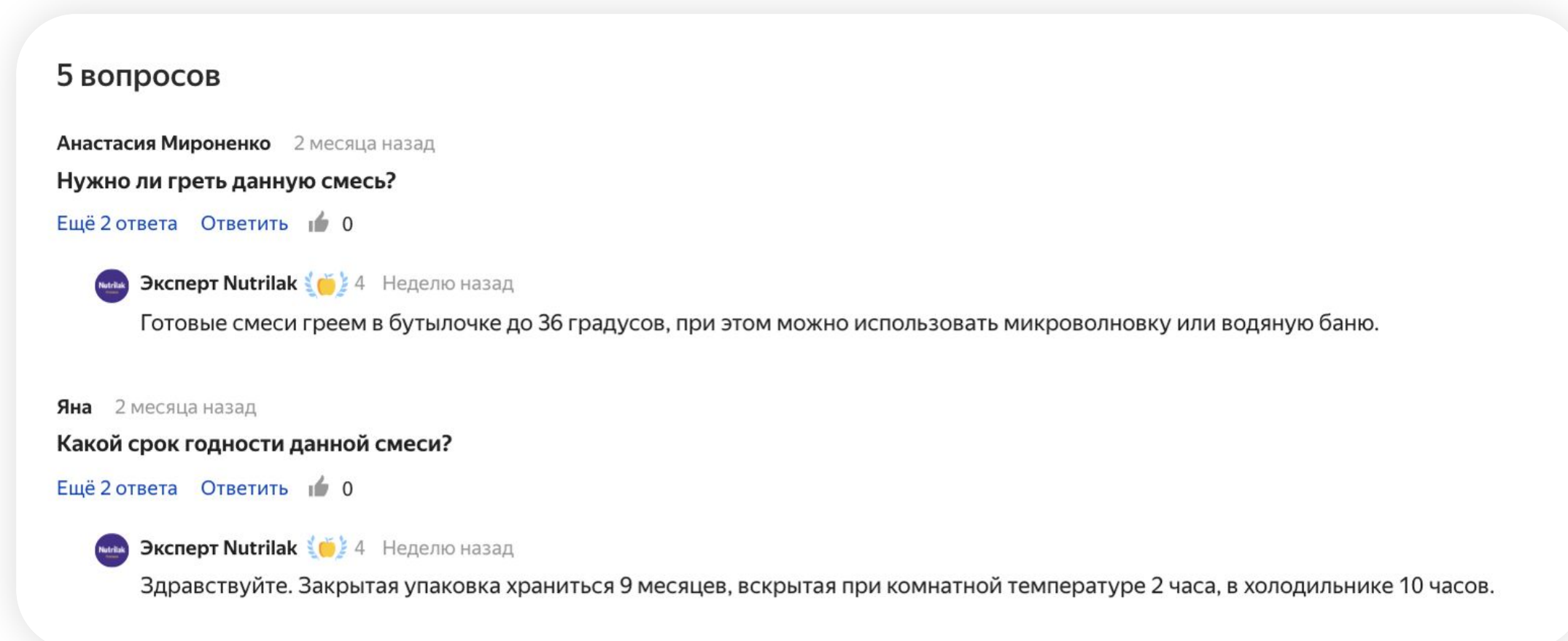
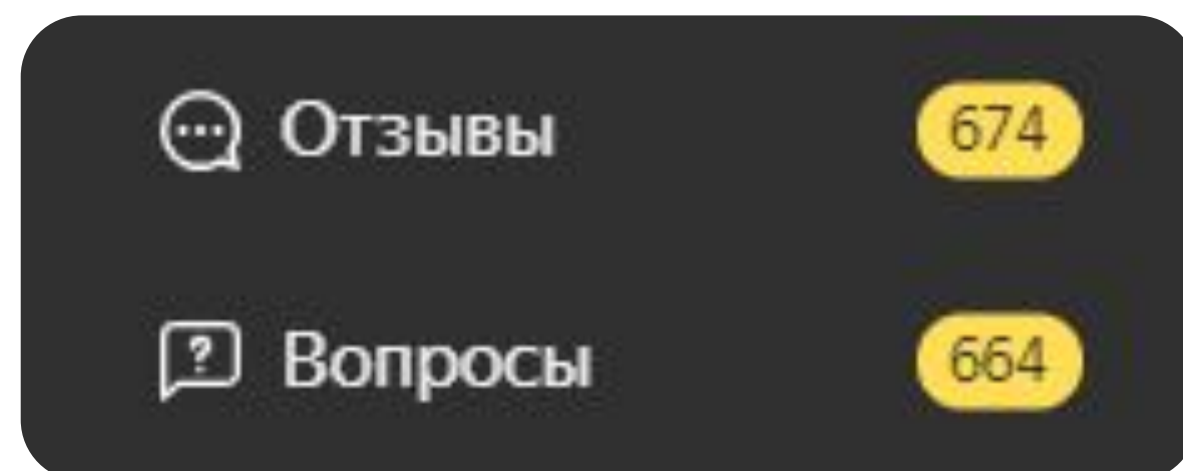
Оформите страницу на Маркете в фирменном стиле — создайте настоящее представительство бренда, выделите новинки и сезонные товары

Есть несколько тарифов на выбор

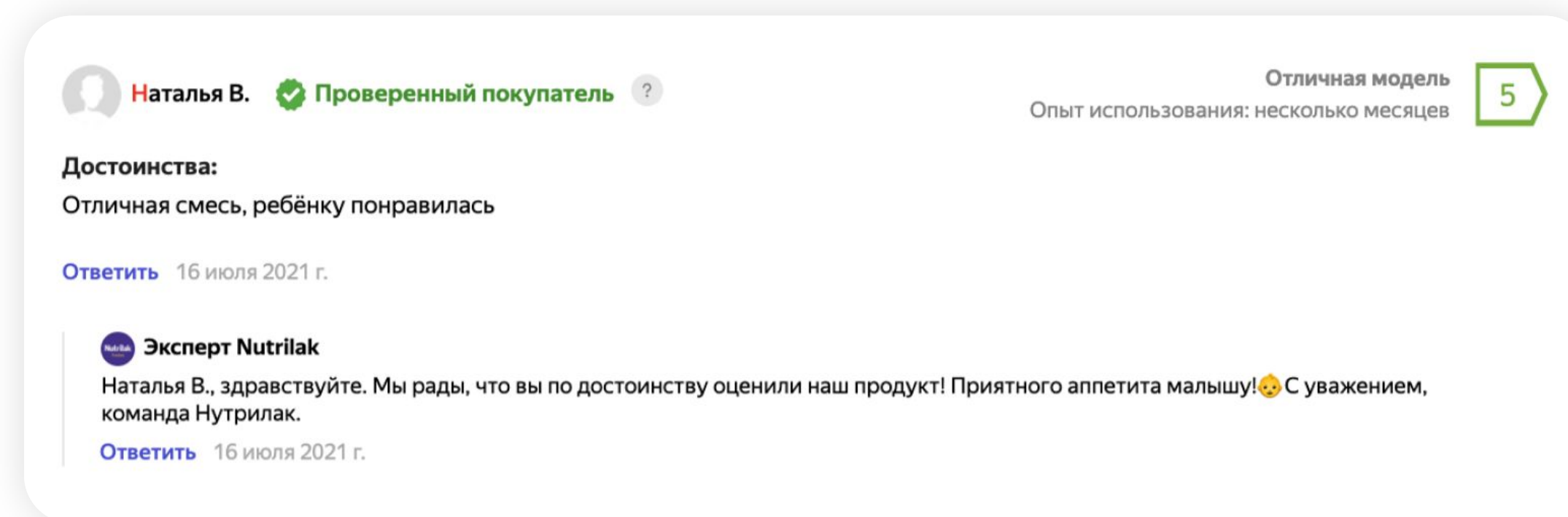
В стоимость размещения входят показы баннеров, которые приведут покупателей в бренд-зону



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

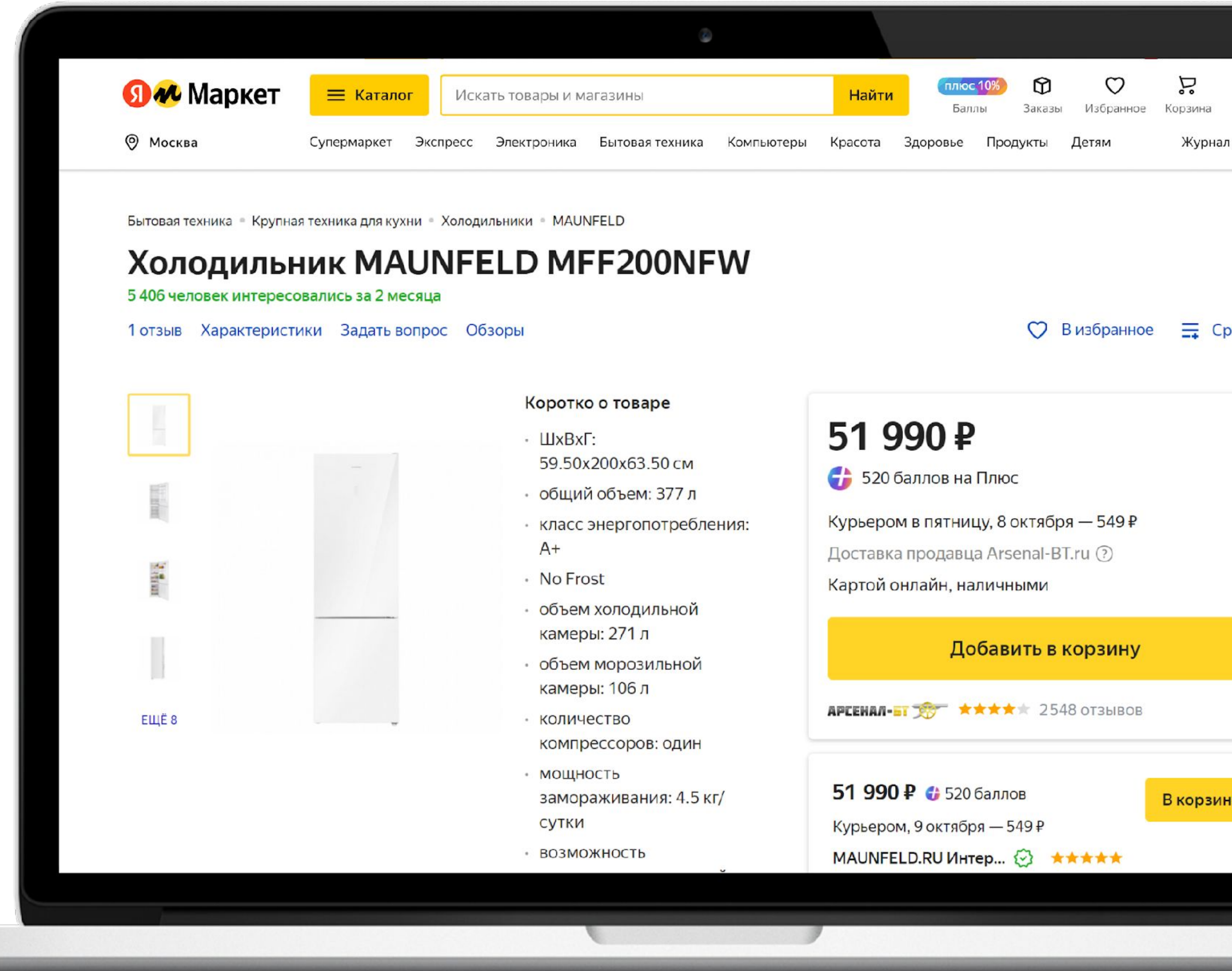
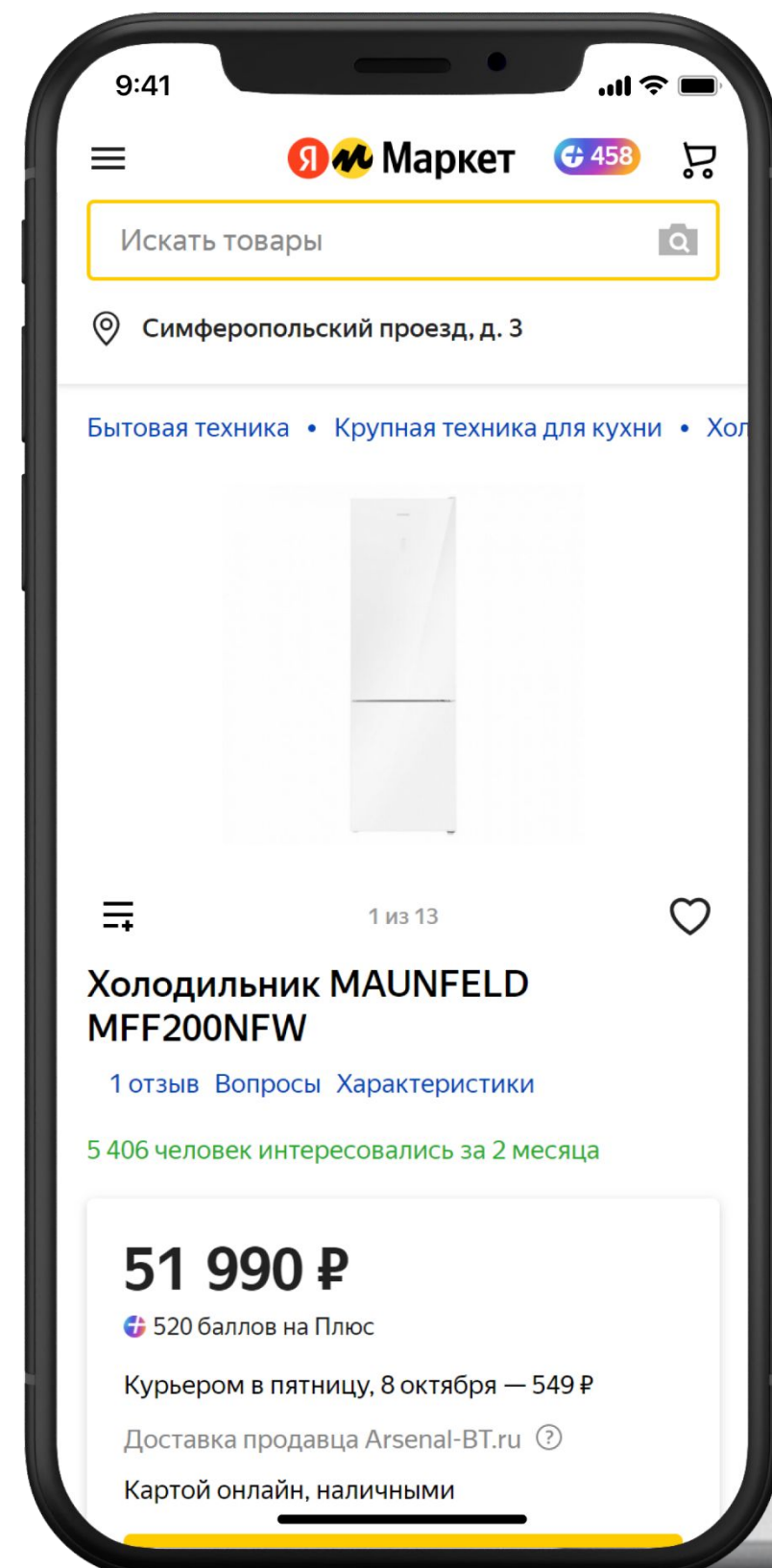
Медийное влияние и охват аудитории

- › 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 it, a purple banner promotes Whiskas wet cat food, featuring three cans and a '2=3' offer. A grey banner titled 'На основе просмотров' (Based on views) shows a grid of product cards for items like Xiaomi nail sets, liquid dispensers, a Logitech mouse, and a Xiaomi backpack. To the right of this grid is a vertical banner for 'Вкусная математика' (Tasty mathematics) featuring TuC and Milka products. Below the product grid is a 'Пора пополнить запасы' (Time to restock) banner 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 vertical green banner advertises Perrier and Sanpellegrino beverages. The page includes a navigation bar with search, account, and category links, and a footer with location and category information.

Сквозной баннер

Баннер на первом экране страницы

Вертикальные баннеры

Может заинтересовать

смотреть все

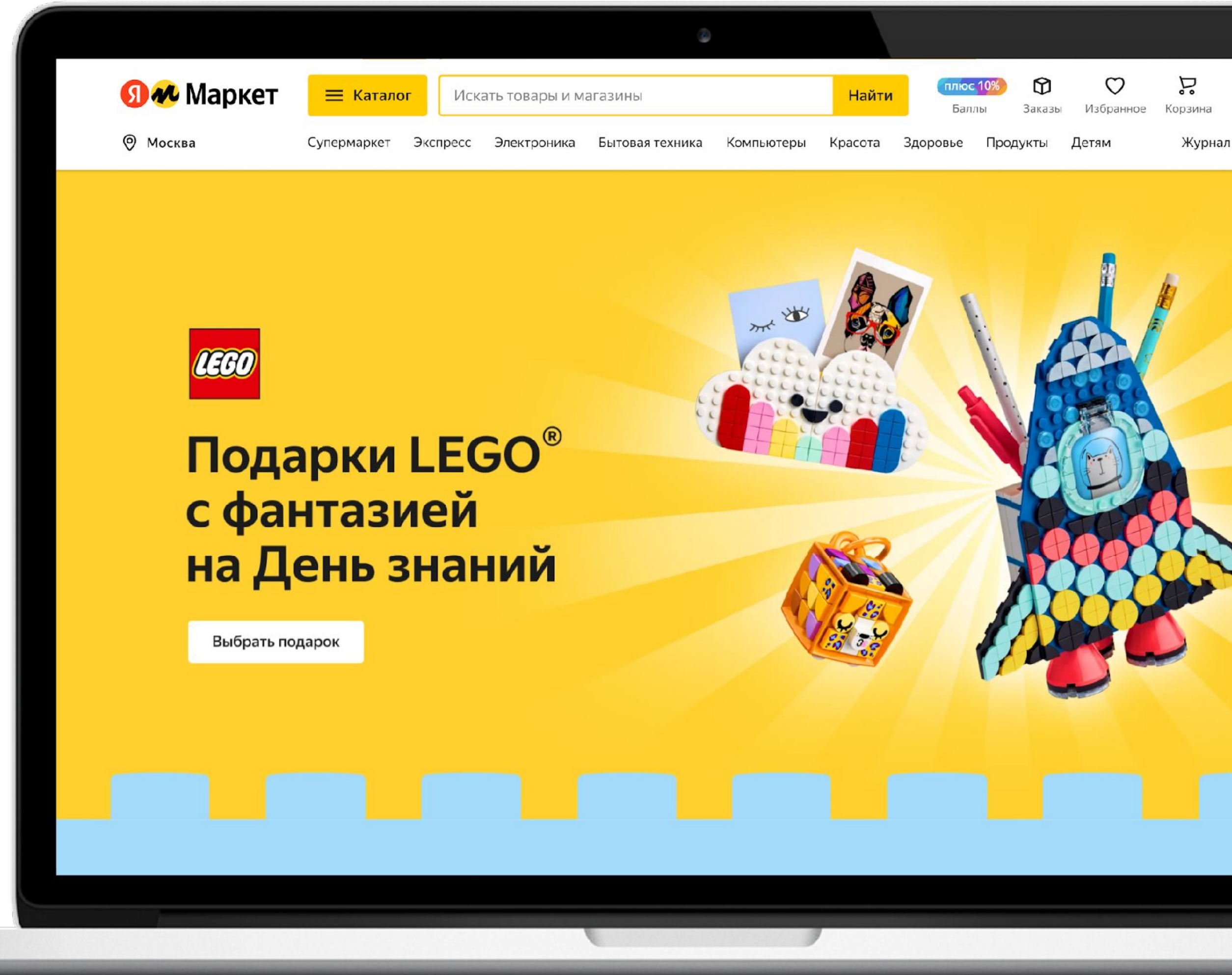
Напитки

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

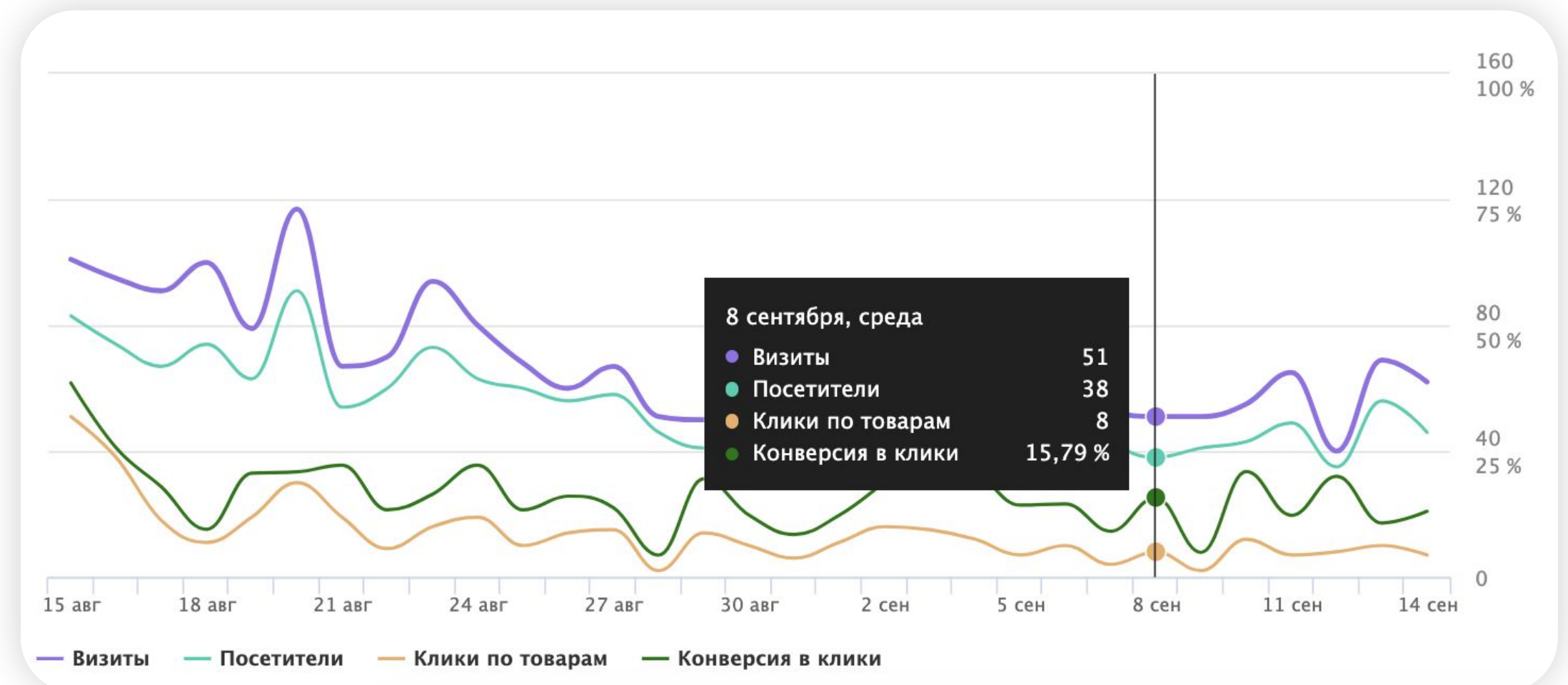
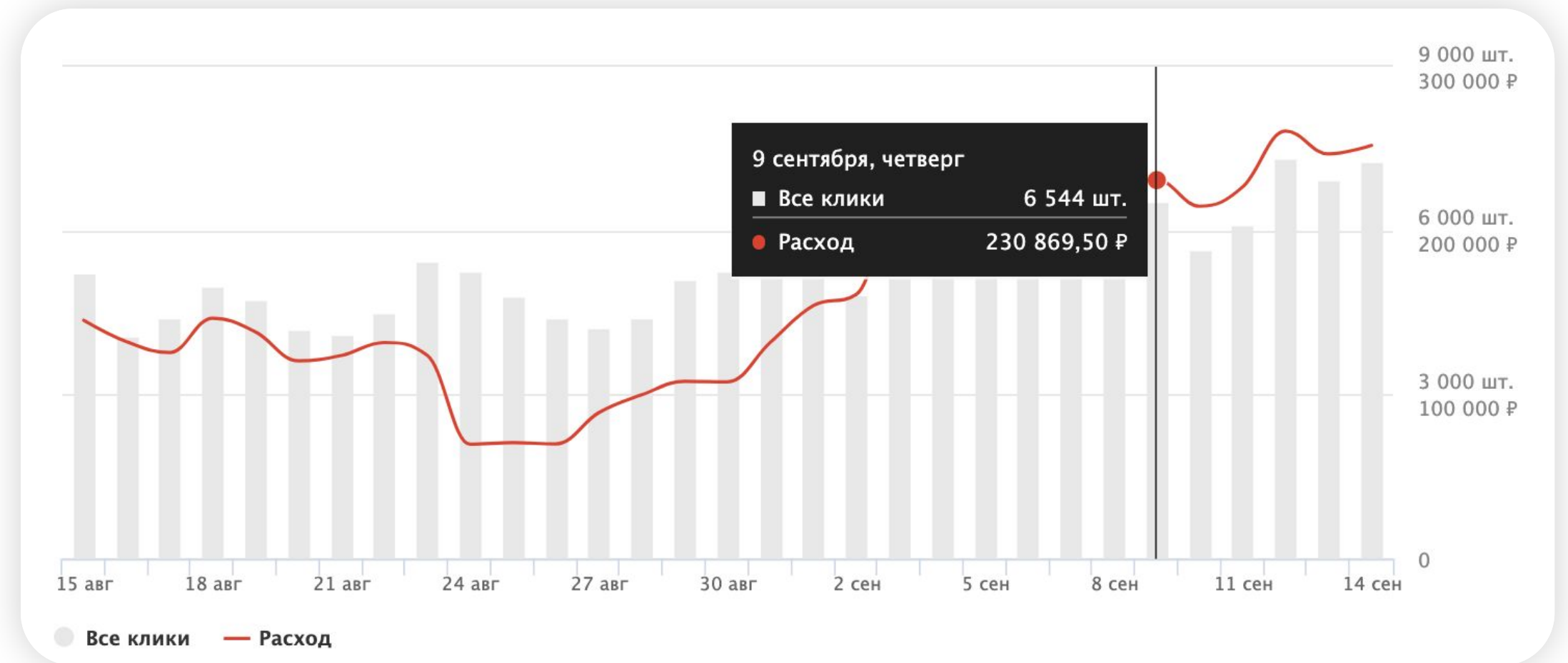
Статистика
и аналитика



Статистика

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

Информация о показах, конверсии, стоимости продвижения обновляется ежедневно



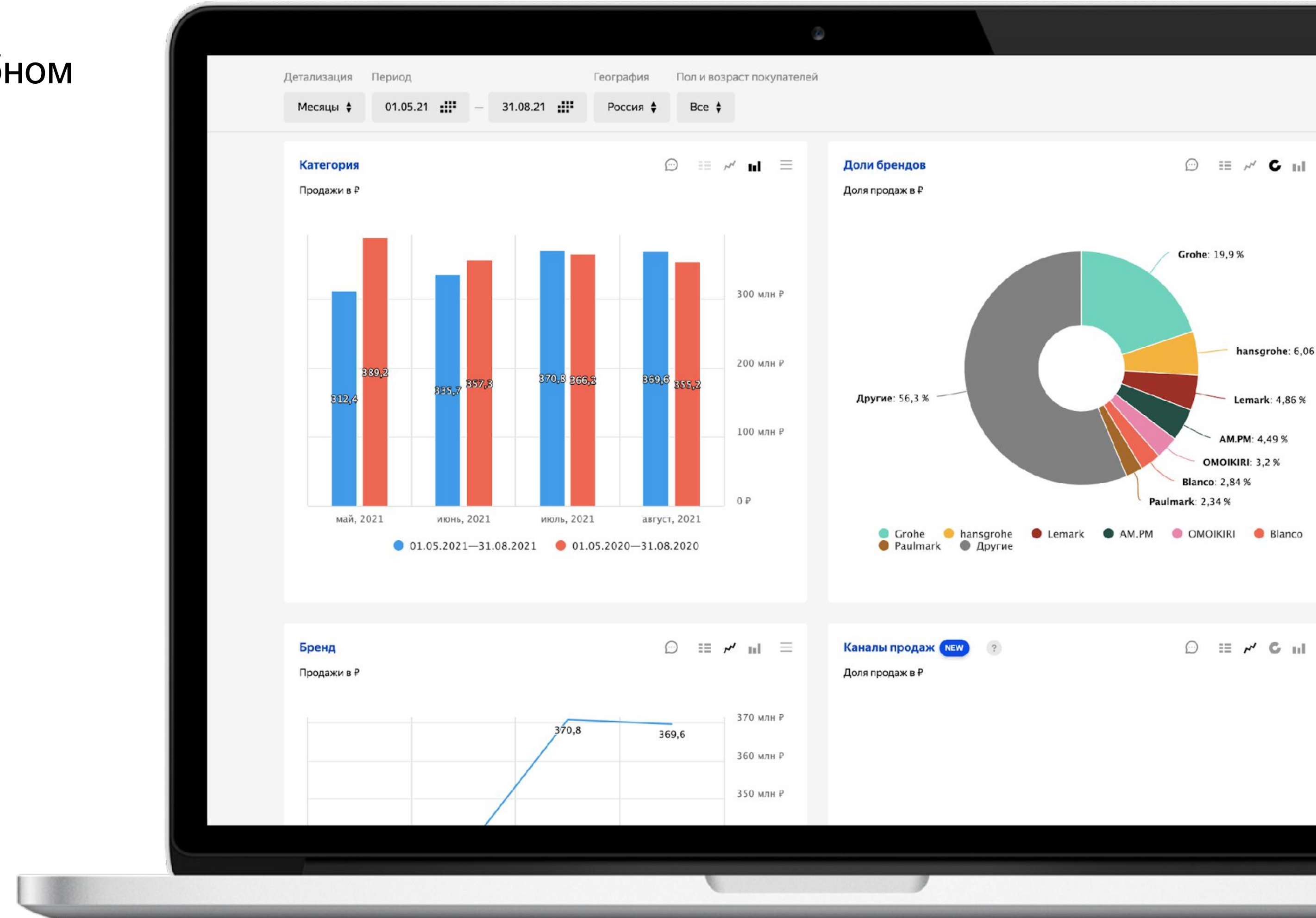
Яндекс.Маркет Аналитика

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

Отчёты помогут:

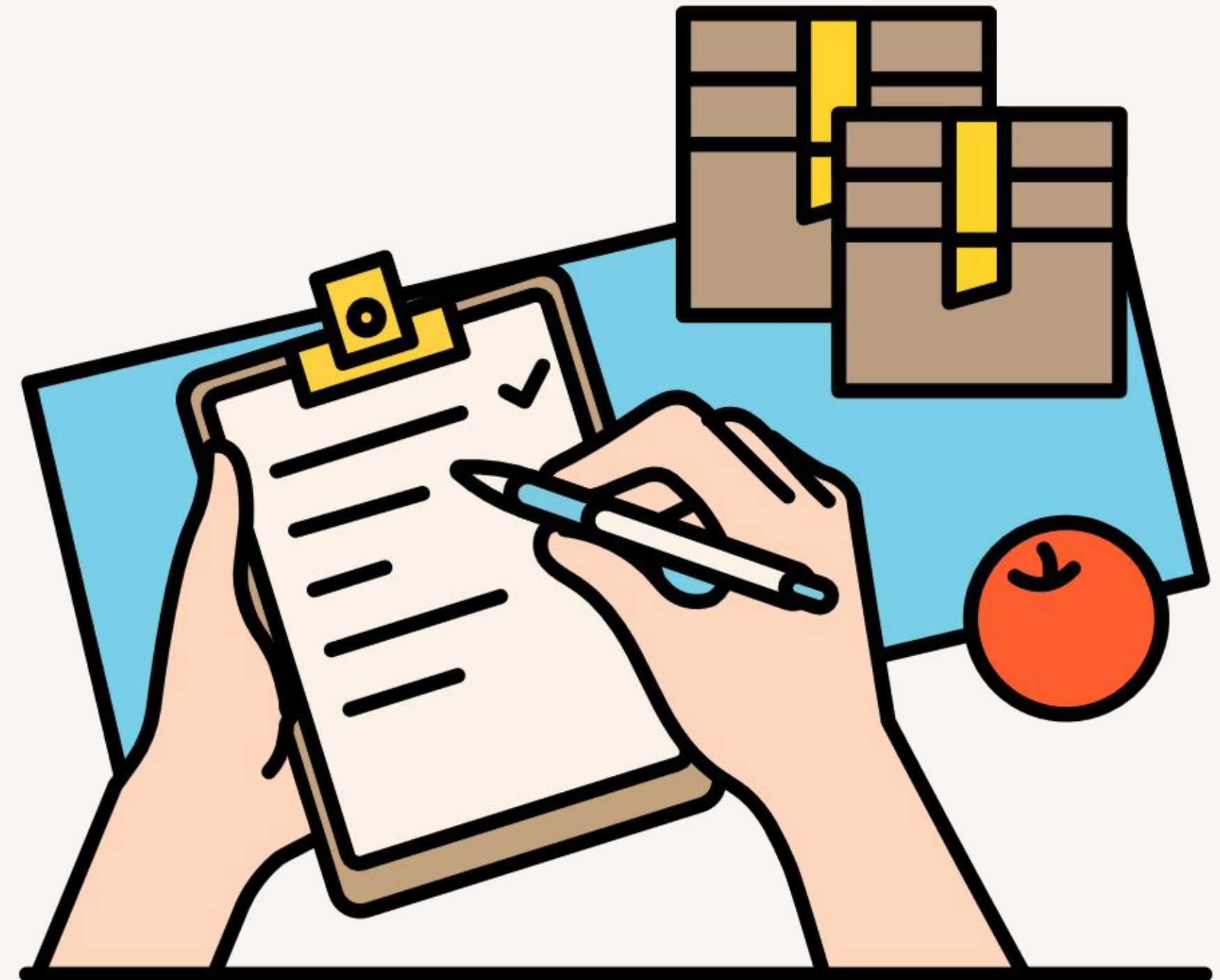
- › Сориентироваться на рынке и в регионах
- › Отследить всплески и тренды
- › Узнать потребителей
- › Оптимизировать ассортимент
- › И многое другое

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



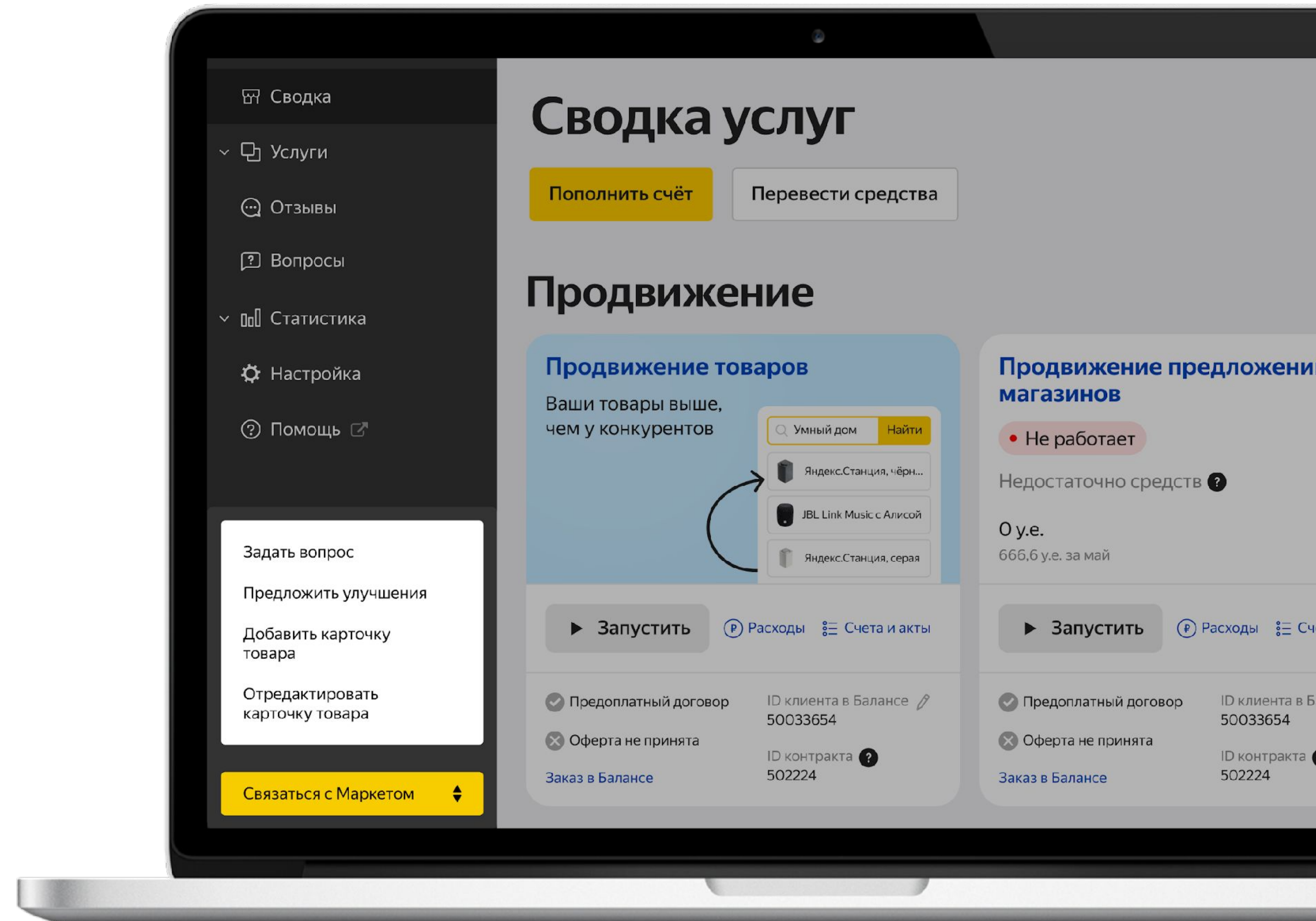
Создавайте новые карточки товаров, чтобы продвигать новинки



Редактируйте описание и фотографии на карточках ваших товаров

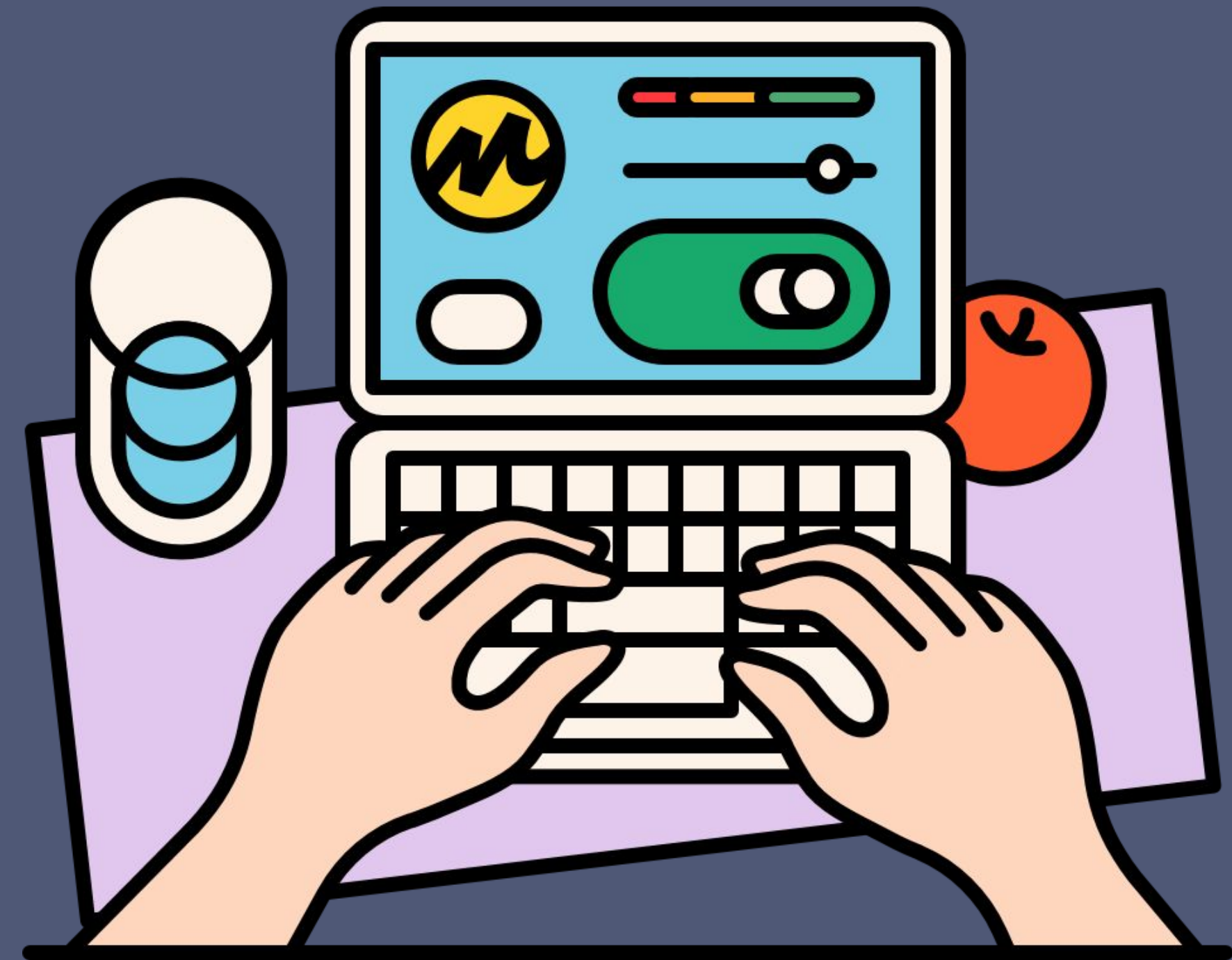


Добавляйте видео и 3D-модели, чтобы подчеркнуть преимущества товара



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

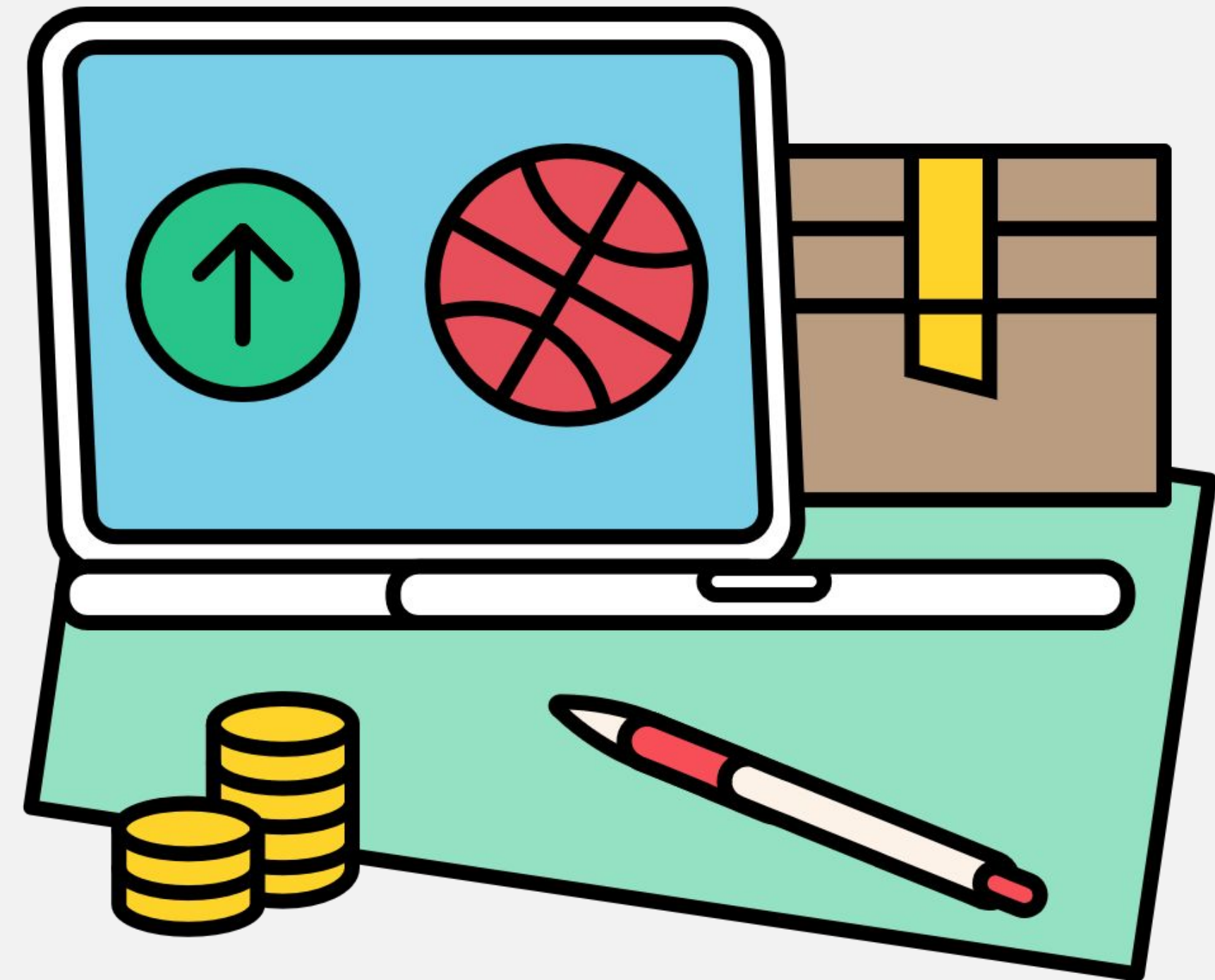
Администраторы ? +

Ответ на отзывы ? +

Ответ на вопросы ? +

Спецпроекты ? +

Как запустить продвижение товаров



Как работают ставки

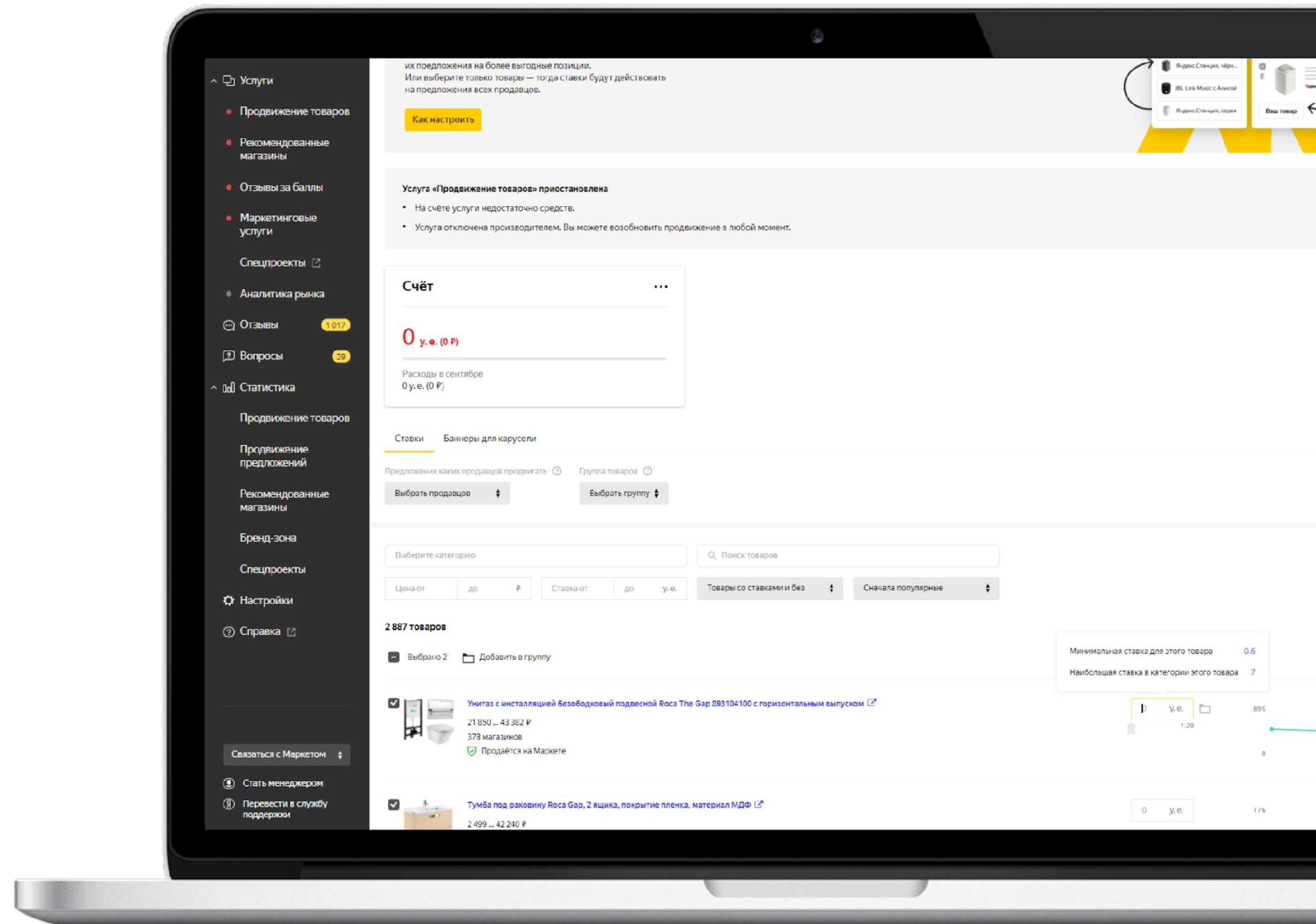
Вы назначаете ставки на отдельные товары или группу товаров. Это позволяет им показываться выше на выдаче и на рекламных местах



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

Скриншот интерфейса выбора ставок на товары. Показаны две категории: «Газовая плита» и «Комбинированная плита». Для каждой категории есть ползунок для выбора ставки и информация о минимальной и максимальной ставке в категории.

Товар	Цена (₽)	Магазинов	Статус	Ставка (у.е.)	Мин. ставка (у.е.)	Мак. ставка (у.е.)
Газовая плита	16 360 ... 23 401	654	Продаётся на Маркете	0	0.38	2
Комбинированная плита	16 490 ... 32 045	594	Продаётся на Маркете	1.82	-	0



Пополните счёт услуги «Продвижение товаров»

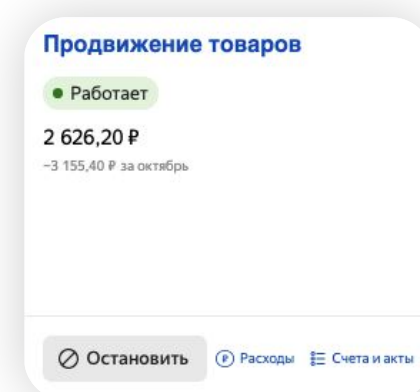
Скриншот страницы «Продвижение товаров». Показан баланс услуги: 2 781,28 у.е. (83 438,40 ₽). Также отображены расходы за сентябрь: -3 620,08 у.е. (-108 602,40 ₽). Внизу есть поле для пополнения на 10000 у.е. и кнопка «Пополнить».

Расходы: 300 000 ₽ акты

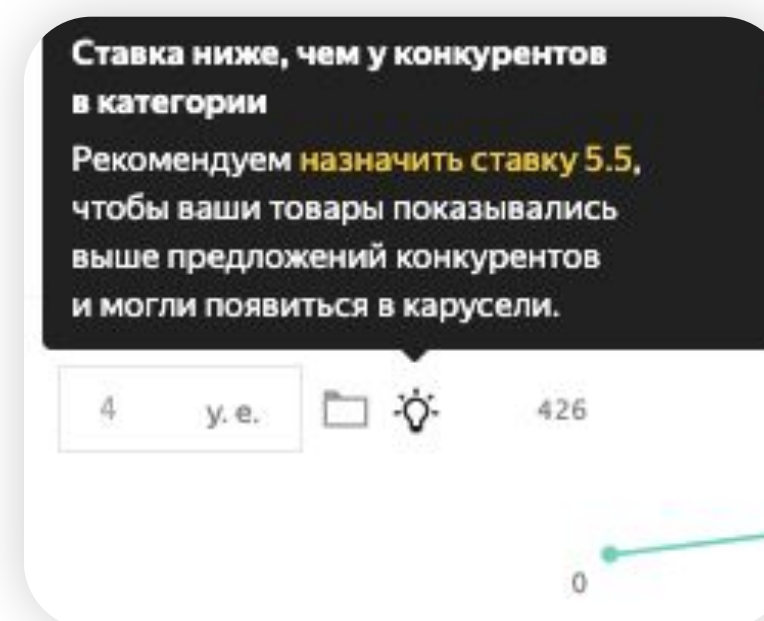
Чек-лист для быстрого старта



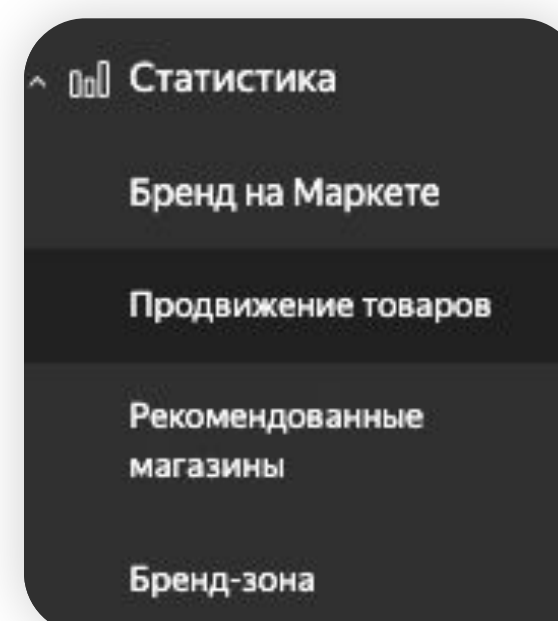
Проверьте, что услуга запущена



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



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

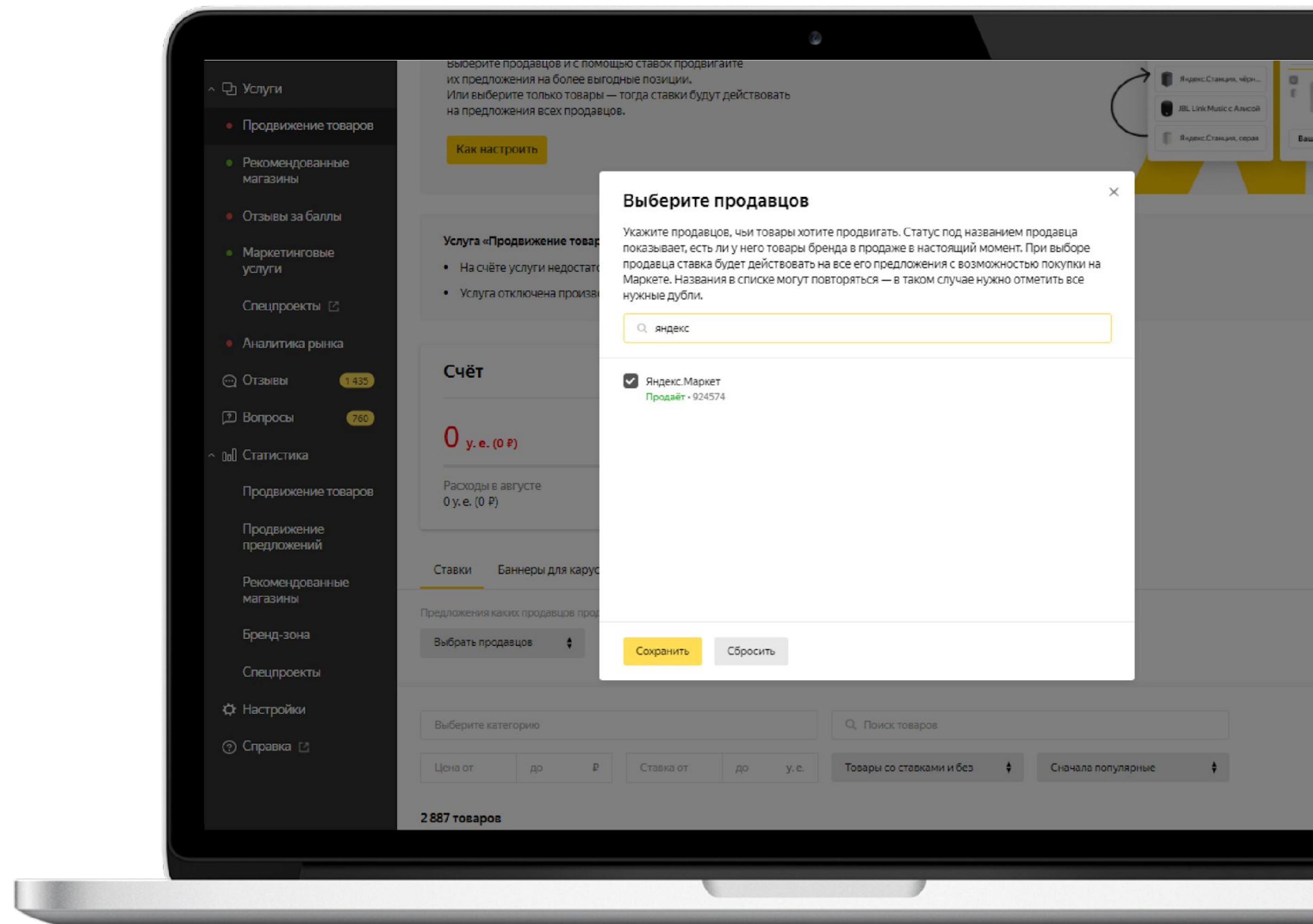


Выберите продавцов, которых хотите поддержать на Маркете

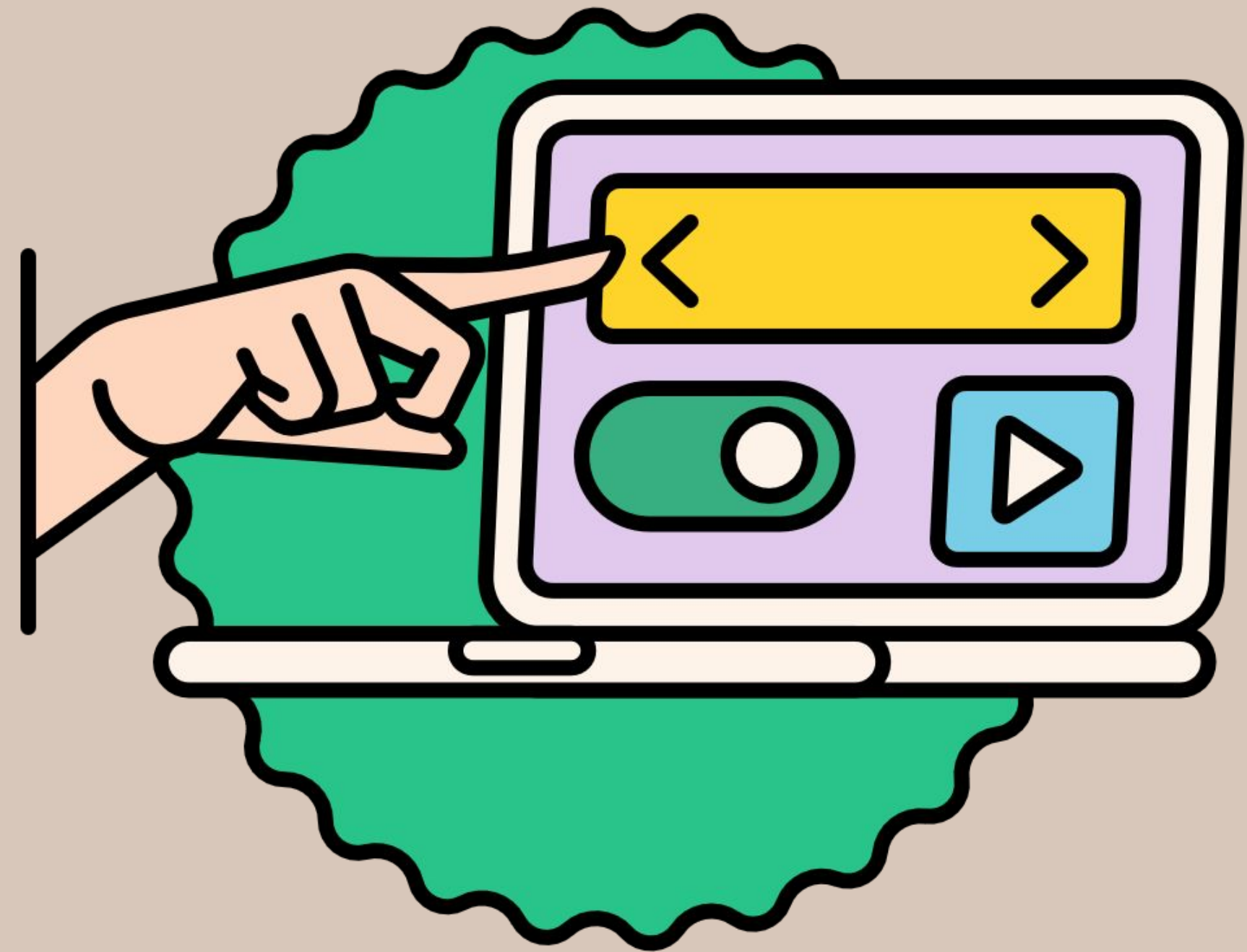


На странице продвижения товаров в настройках можно выбрать продавцов, чьи предложения вы будете продвигать

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

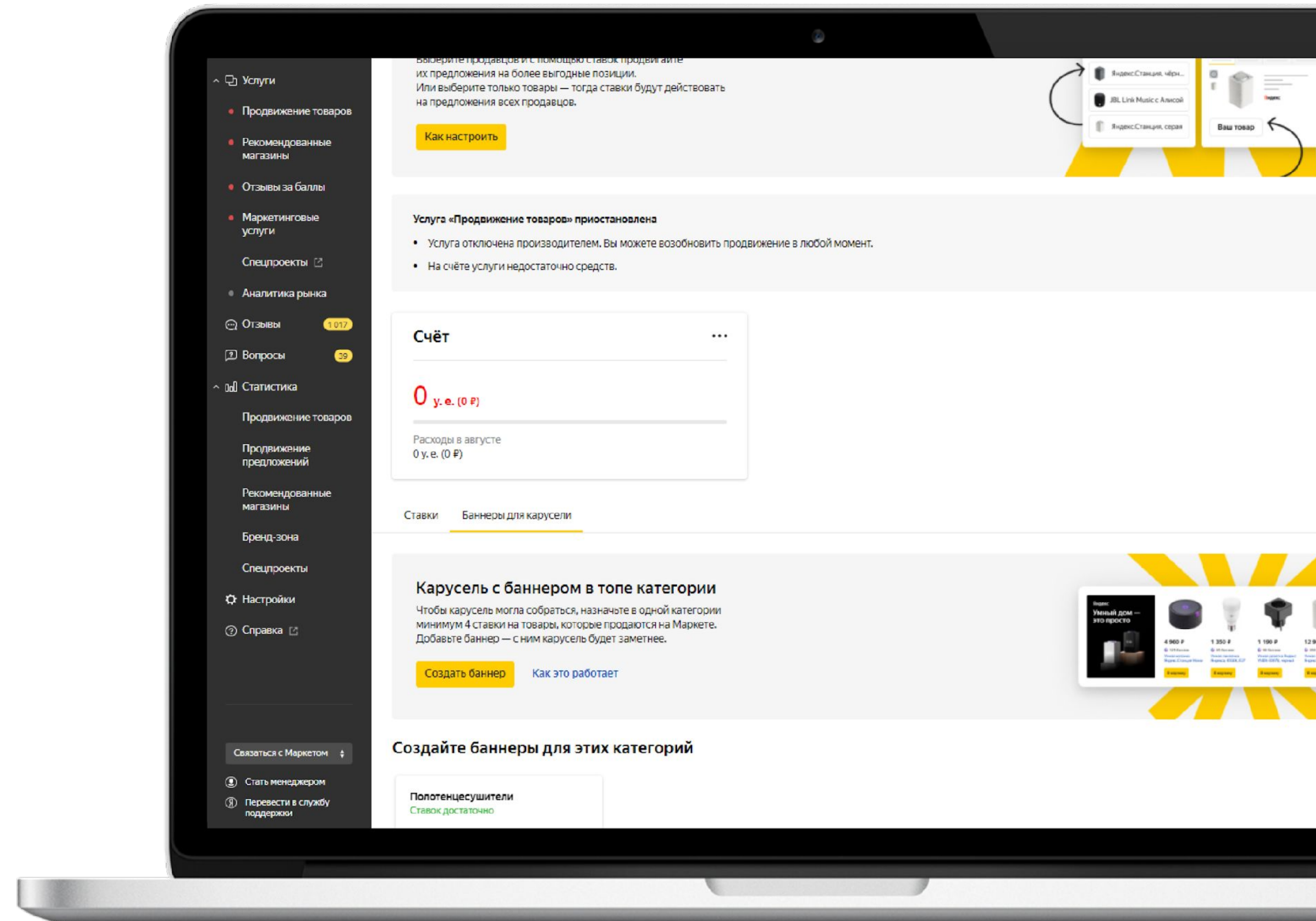


Как настроить карусель с баннером



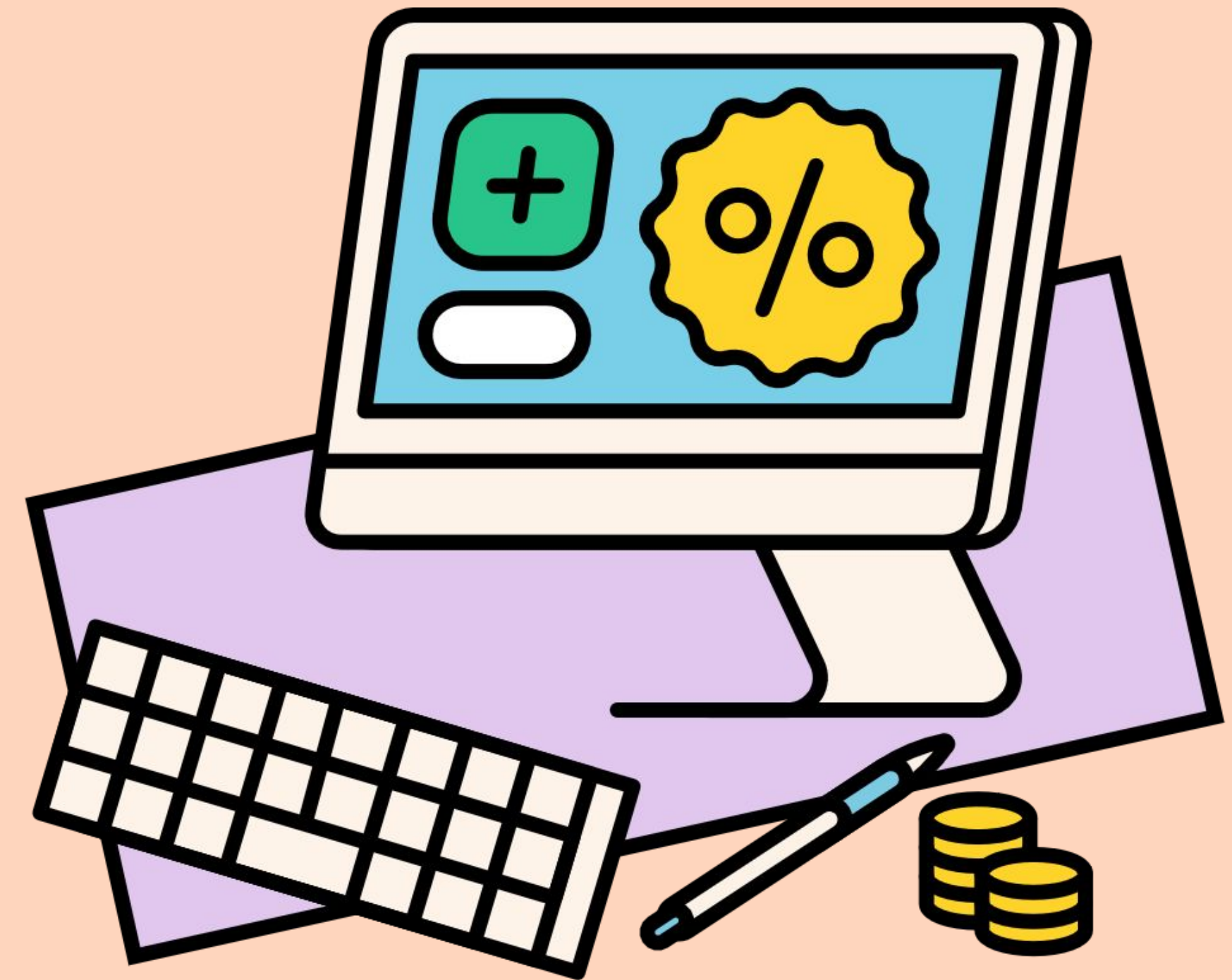
Выбор категории и настройка ставок для карусели

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



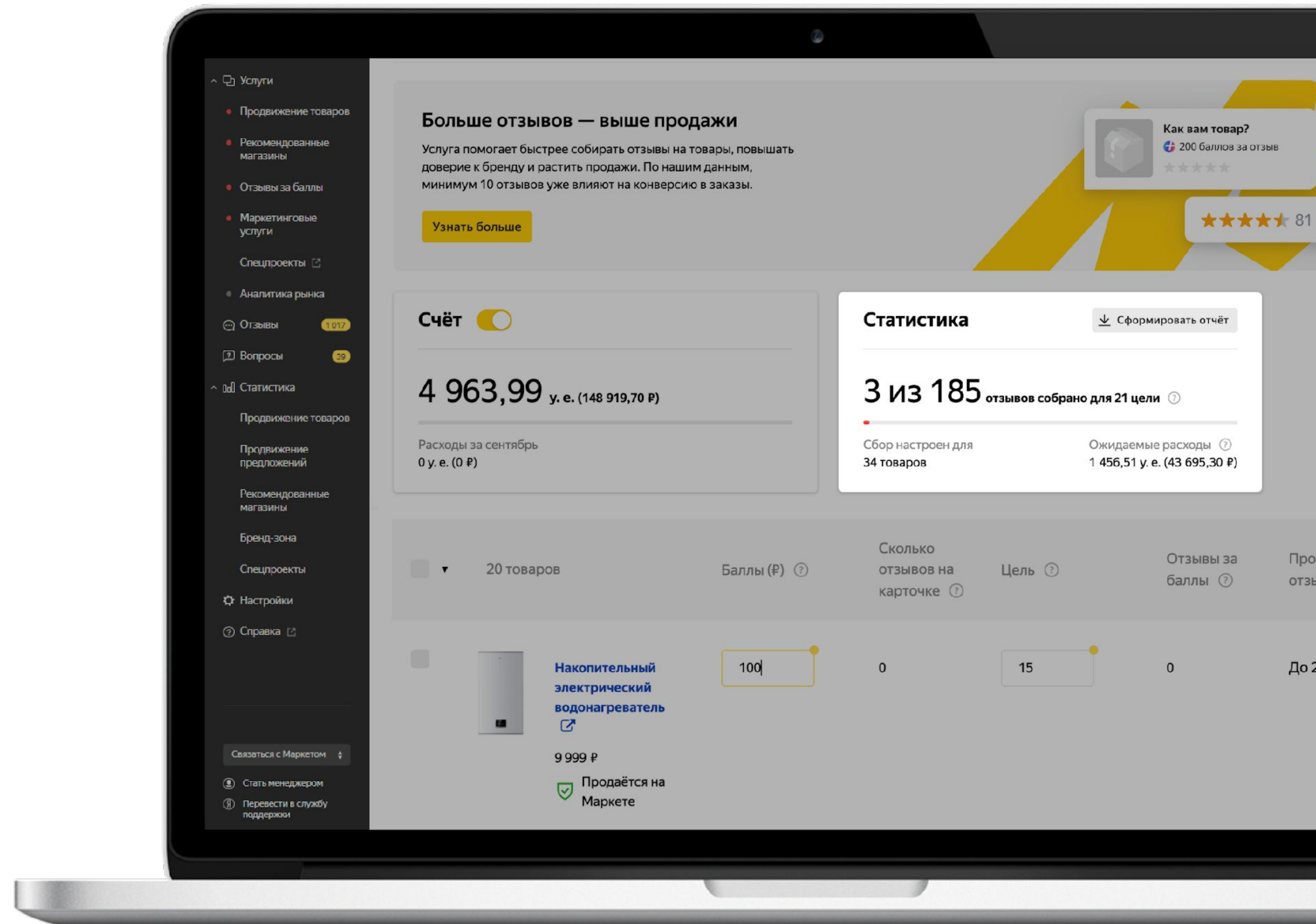
Отзывы за баллы — настройка

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'. On the left is a dark sidebar with a menu including '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 has a header with the title 'Больше отзывов — выше продажи' and a description: 'Услуга помогает быстрее собирать отзывы на товары, повышать доверие к бренду и растить продажи. По нашим данным, минимум 10 отзывов уже влияют на конверсию в заказы.' Below this is a yellow 'Узнать больше' button. A 'Счёт' section shows '4 963,99 у. е. (148 919,70 Р)' and 'Расходы за сентябрь 0 у. е. (0 Р)'. A 'Статистика' section shows '3 из 185 отзывов собрано для 21 цели' and 'Ожидаемые расходы 1 456,51 у. е. (43 695,30 Р)'. Below these is a table with columns: '20 товаров', 'Баллы (Р)', 'Сколько отзывов на карточке', 'Цель', 'Отзывы за баллы', and 'Проценты'. One row is visible for 'Накопительный электрический водонагреватель' with a price of '9 999 Р', '100' points, '0' reviews, '15' goal, and '0' points earned. A green checkmark indicates 'Продаётся на Маркете'.

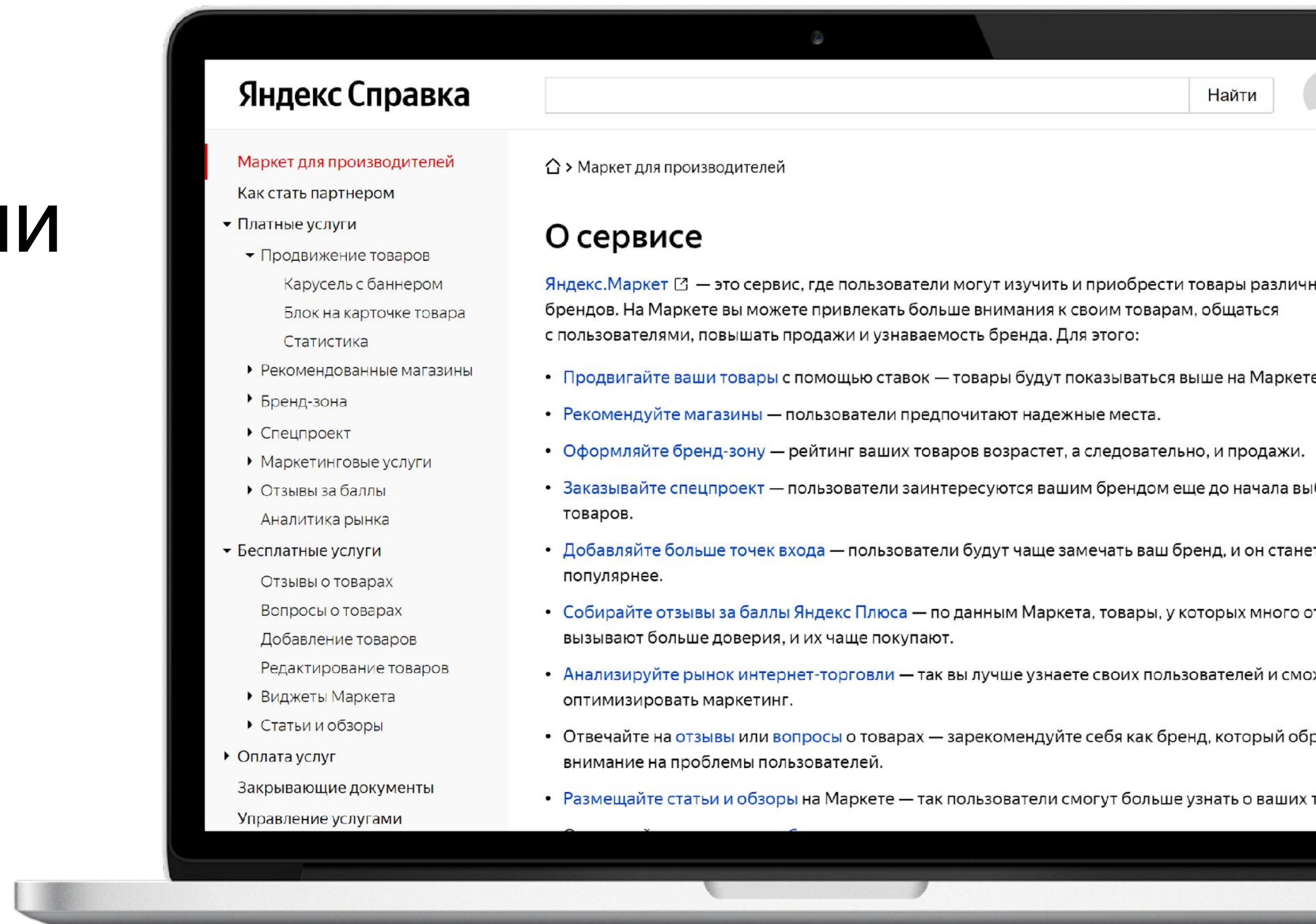
Отзывы за баллы — настройка

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