Стратегия продвижения Древесный комкующийся наполнитель для короткошерстных кошек **Mr.Fresh Smart**



Никифорова Анна Андреевна

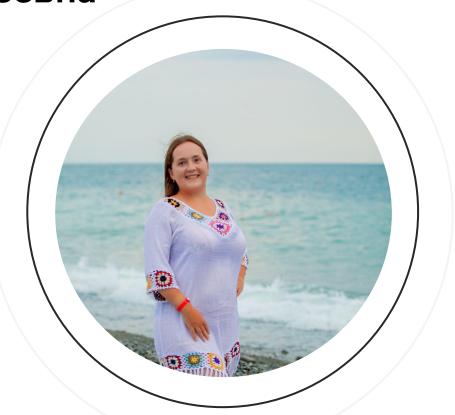
Менеджер по развитию продаж

В 2021 я начала работать с маркетплейсам

Опыт запуска магазина на маркетплейсе в топ-5 с нуля

Ведение магазинов на Ozon, Wildberries, YandexMarket и СберМегамаркет

Продвижение товаров, SEO -оптимизация, рекламные кампании



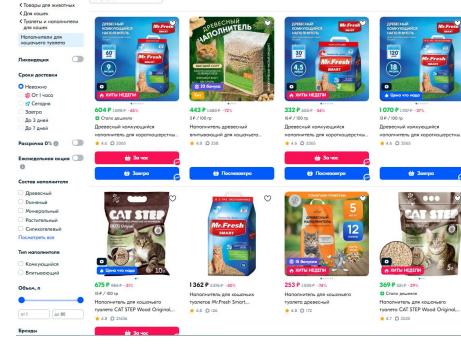
Анализ эффективности продвижения

Конкуренты

Озон

Популярные

Категория < Все категории Основываясь на анализе выдачи МП, карточки нашего товара находятся на первой странице выдачи. На Озоне позиции линейки Mr.Fresh лучше, чем на ВБ. На обеих площадках данным товаром торгуют по схеме 1Р и 3Р. На ВБ есть карточки с анализируем товаром от разных поставщиков. В результате есть конкуренция внутри бренда между разными поставщиками.



Вайлдберриз







564 Р 907-Р
Мr. Fresh / Наполнитель для кошачь.

★ 4.4 • 260 оценок
Доставка послезавтра



1 523 ₱ 3-600-Р
Есо Premium / Наполнитель для кош..

★ 4.8 • 1 290 оценок
Доставка послезавтра



309 № 1-696-Р
Чистый Том / Наполнитель для кош

★ 4.6 • 1 627 оценок
Доставка послезавтра



1 473 ₱ +775-Р
Есо Premium / Наполнитель комкую.

★ 4.9 * 363 оценки
Доставка послезавтра



421 **Р** 620-Р Экоформула / Наполнитель для кош...



1 434 Р 3-600-Р Есо Premium / Наполнитель для кош...



400 Р 890-Р Счастливый Питомеці / Наполнител.



313 Р 465-Р Мr.Fresh / Наполнитель для кошачь



3 323 P 4-044 P ECO-Prenium / Наполнитель без за.

Размещение

Удержание рынка

Аудит карточек товаров и контента на Озоне

Описание

В названии добавлены самые высокочастотные ключи, подходящие к товару. Описание товара отсутвует. Требуется дополнение описания

Фото/видео

Сейчас на карточке всего семь фото и одно видео. Инфографика проработана и отвечает основным запросам покупателей. В видео обозначено УТП.

Rich-контент отсутствует.

Общий вывод

Визуальный контент карточки хорошо проработан. Отсутствует текстовое описание.

Обработка вопросов от клиентов

Текущая ситуация

Вопросов не много и связаны с материалом изделия и его внешним видом. А именно с размером гранул и возможностью смывать наполнитель в унитаз.

Относительно количества отзывов вопросов мало, что говорит о проработанности УТП и карточек товара.

Стратегия

Вопрос - это яркий индикатор запросов покупателей. Поэтому на вопросы нужно отвечать как можно быстрее (за 2 часа рабочего времени) и по существу.

В конце ответа желаем что-то позитивное. Например, приятных покупок.

Даже из малого количества вопросов понятно, что нужно дорабатывать контент в части фотографий. Нужно добавить фото наполнителя крупным планом.

Обработка отзывов клиентов

Текущая ситуация

Большинство отзывов положительные. Есть жалобы на то, что товар плохо комкуется и прилипает к лапам. Также жалобы на порванную упаковку.

Стратегия

Продолжаем хвалить клиентов за хорошие отзывы с помощью заготовленных шаблонных ответов.

С негативными отзывами работаем индивидуально, чтобы выяснять что не понравилось клиенту и по возможности исправлять это. Отвечать на такие отзывы нужно быстро желательно до 2 часов рабочего времени от написания отзыва.

На положительные отзывы допустимо отвечать немного медленнее до 4 часов р.в.

Если отзыв не стандартный с красивыми фото, интересным способом использования, то и отвечать нужно не шаблонами, а подчеркивая эту индивидуальность. Например, отзыв о том как хорошо легли наши коврики в междурядье грядок в теплице. Ответ: благодарность за отзыв и пожелание обильного урожая.

Управление продвижением

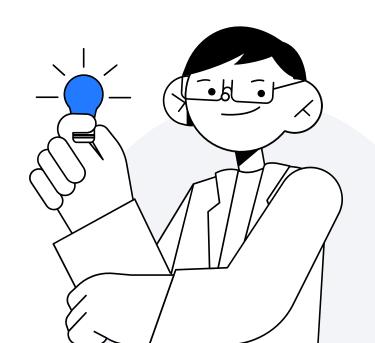
Политика размещения

Продвижение инструментами маркетплейсов

- На текущем уровне развития маркетплейсов органическое продвижение занимает очень много времени. Реклама позволяет быстрее нарастить пул ключевых запросов для карточки.
- Реклама позволяет поднять карточку в поисковой выдаче, что увеличивает охват аудитории.
- На Озоне реклама делает более заметным наш товар в выдаче, потому что проигрывает видео прямо в поисковой выдаче.
- Внутренние инструменты продвижения значительно дешевле внешних.

Предложения по улучшению

- 1. На Озоне нужно попробовать брендовую полку и рекламу в поиске. В тестовом режиме недели на две по запускать каждый из этих способов продвижения для одной и той же категории товаров и сравнить результаты.
- 2. На остальных МП запустить рекламу в поиске на минимальных ставках. Также тестом на две недели.
- 3. По результата тестовых запусков выбрать наиболее эффективные рекламные компании для постоянной работы.

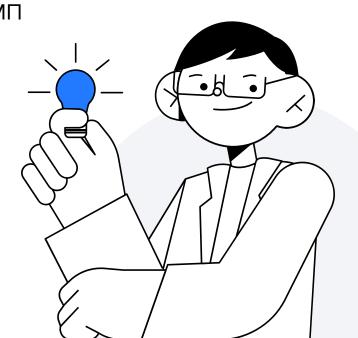


Внешние каналы продвижения

- Помогают привлекать целевой трафик, заряженный на покупку
- Могут использоваться для более быстрого обучения внутренних инструментов продвижения, таких как трафареты
- Позволяют рекламировать бренд за пределами МП

Предложения по улучшению

- 1. На нашем сайте разместить кнопки с переходом купить на Озоне/ВБ и др. маркетплейсах
- 2. Запустить на базе нашего кабинета в Яндекс-Директе рекламу магазина на Озоне сначала тестово. По результатам принять решение о целесообразности такой рекламы.
- 3. Проработать варианты сотрудничества с блогерами. Подобрать пул блогеров у кого есть наша ЦА. Выяснить стоимость сотрудничества. Сделать тестовый запуск.



Выводы

Ключевые метрики

- 1. Своевременные допоставки на склады МП. Недопущение ситуации out-of-stock.
- 2. Распределение по локальным склада МП, с учетом текущей статистики продаж по регионам.
- 3. Мониторинг конкурентов и коррекция ценовой политики
- 4. Актуальность ключевых слов в описании и заполненность характеристик в карточке товара.

Общий вывод

В целом карточки раскрученные и хорошо проработанные. Необходимо добавить описание, в которое нужно включить ключевые слова в том числе из карточек конкурентов (топ-5). Решить проблему в упаковкой. Как вариант вынести в отдельную фото-инфографику новый вариант упаковки с комментарием, что теперь товар точно доедет до покупателя в целом виде. Так прослеживается проблема с комкованием. как производитель вы имеете необходимы компетенции и производственные мощности для решения этой проблемы. Желательно добавить небольшое видео как комкуется наполнитель.

Продолжать использовать рекламные компании в продвижении карточки. При необходимости запуская тестовые компании.