

Аналитический проект: Анализ магазина Сититоп на Озоне

Никифорова Анна
MRPLVZ_am-1



Никифорова Анна Андреевна

менеджер отдела развития продаж

До 2021 года я занималась продажами B2B. В 2021 году наша компания впервые вышла на маркетплейсы под моим руководством и по настоящий день развитием этого направления занимаюсь я.

Цели на курсе:

- углубление знаний по продвижению на МП
- систематизация знаний
- определить новые возможности для развития



О проекте

Чистота в каждый дом

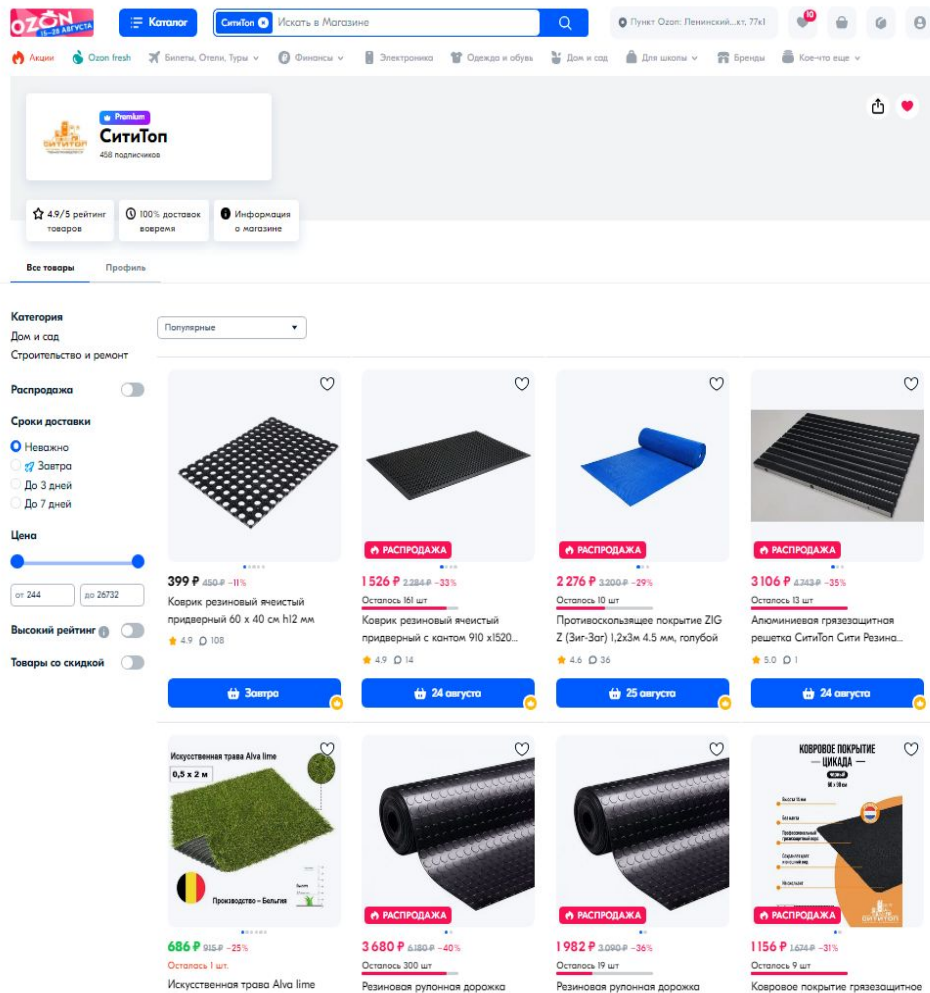


СитиТоп

- Наш сайт <https://citytop.ru/>
- Мы на рынке более 19 лет!
- Мы производим и продаем грязезащитные покрытия для входных групп



и продаем
покрытия



Текущее размещение на маркетплейсах

Наш магазин есть на Озоне, Яндекс Маркете и Вайлдберриз.
Основным из МП является Озон. На Озоне у нас более 400 SKU.

Сейчас в проработке выход на СберМегаМаркет.

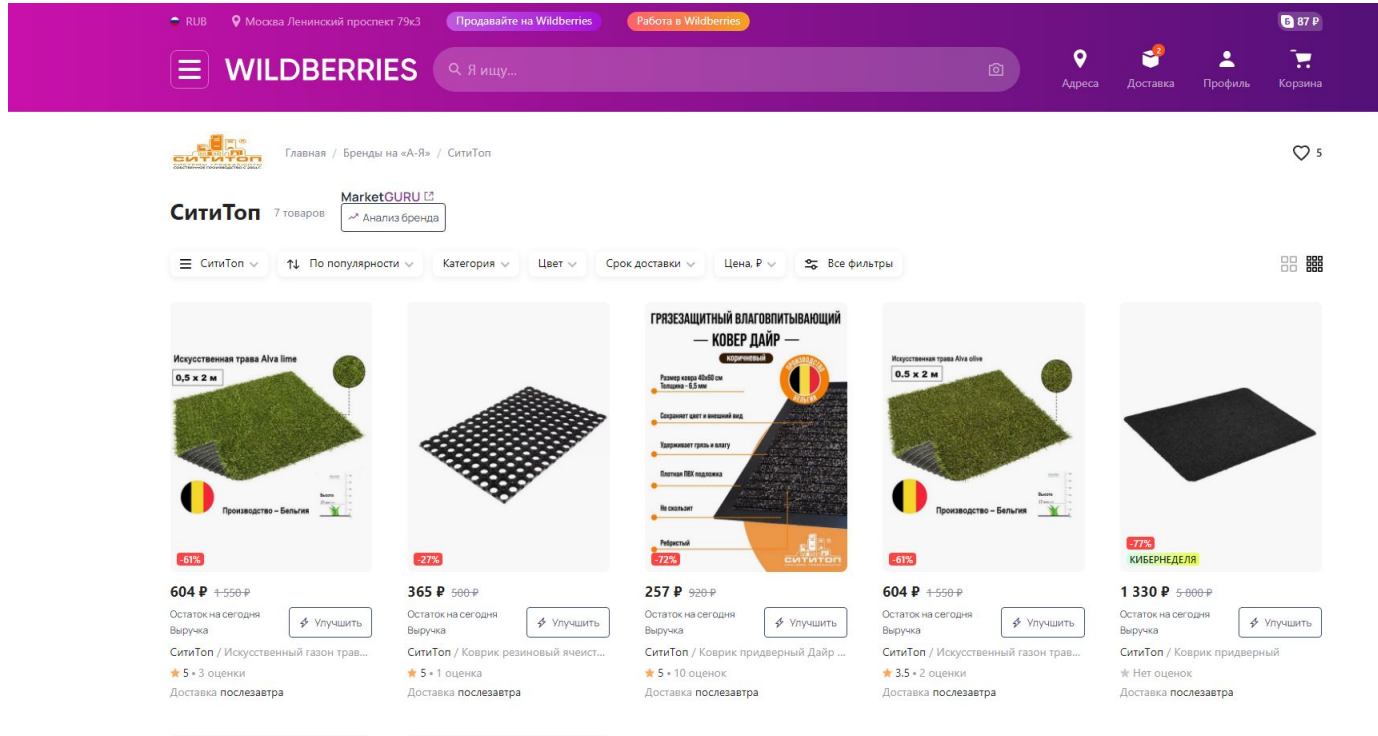
В выборе площадок мы используем стратегию максимального охвата рынка, т.е. стараемся присутствовать на всех МП.



Вайлдберриз

На Вайлдберриз мы продаем по FBO только те товары, которые проходят по требованиям маркетплейса по габаритам и имеют хорошую оборачиваемость.

За счет большого количества покупателей и меньших цен на логистику и хранение на этом маркетплейсе удобно распродавать остатки и неликвидные позиции.



ЯндексМаркет

ЯндексМаркет новый для нас маркетплейс. Его активное освоение началось в 2023 году.

Заказов на нем заметно меньше, чем на Озоне, но и продавцов тоже намного меньше.

Сейчас мы активно увеличиваем количество представленных SKU и автоматизируем работу с этим МП.

Яндекс

Маркет

Сититоп

Искать в этом магазине

Найти

Баллы 949

Заказы

Избранное

Корзина

Сититоп

★ 0.0


Главная

Отзывы

О магазине

Москва

Товары со скидками



6%

4 304 Р 4 562 Р


Ещё -15% по промокоду

44

★★★★★

Модульное противоскользящее покрытие для бассейнов...

В корзину



9%

4 610 Р 5 068 Р

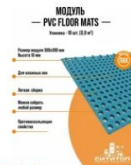
Ещё -15% по промокоду

47

★★★★★

Придверный коврик СитиТоп Нова брус + резина

В корзину



15%

1 612 Р 1 900 Р

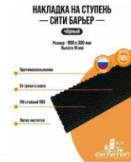
Ещё -15% по промокоду

17

★★★★★

Модульное противоскользящее покрытие для влажных зон...

В корзину



9%

1 045 Р 1 152 Р


Ещё -15% по промокоду

11

★★★★★

Накладка на ступень СитиТоп Сити Барьер 16 300x900x16мм

В корзину



15%

2 622 Р 3 076 Р


Ещё -15% по промокоду

27

★★★★★

Придверный коврик СитиТоп Нова резина

В корзину



24%

2 351 Р 3 090 Р

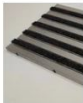
Ещё -15% по промокоду

24

★★★★★ 1

Резиновая рулонная дорожка Rubber Matting h 3 мм "Круг" ("Монетка")

В корзину



9%

5 250 Р 5 773 Р

Ещё -15% по промокоду

53

★★★★★

Алюминиевая грязезащитная СитиТоп Сити

В корзину

Комментарий

Моя роль в проекте и нюансы бизнеса

Наша компания является субъектом МСП. Направлением продаж на МП занимаюсь только я. Все чего достиг наш магазин на маркетплейсах является результатом моих решений.

Мы не всегда идеальны в своих деяниях, но мы стремимся к лучшим показателям.

Первоначальным замыслом выхода на МП было продвижение товаров собственного производства. По результатам продаж наибольшую выручку приносят товары иностранного производства.

В нашей категории и особенно под категории большинство продавцов торгует по схеме FBS. Поэтому данные продаж не точны.

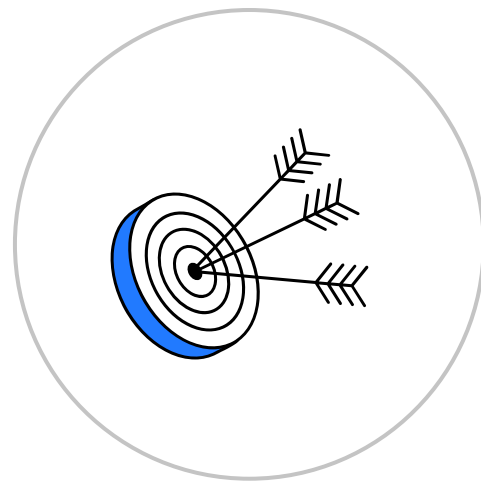


Цели анализа проекта

- Аналитический аудит бизнеса
- Выполнение ежемесячного плана продаж 2,3 млн.руб.
- Нахождение точки роста
- Оптимизация товарной матрицы

Площадки для анализа

- Озон



Анализ ниши и конкурентов, аналитика рыночных данных

Данные - это новая нефть

Конкурентная среда проекта

1

Ниша

напольные покрытия

Оборот: 1 220 430 209 руб.
7,43% товаров с продажами
В категории нет монополии.
Самый сильный участник
занимает 6,7% доли в
категории.

2

Сегмент ниши

рулонные напольные покрытия

Мы входим в Топ-5% лучших
продавцов и занимаем 28%
доли в категории.

3

По ключевому запросу

дорожка садовая резиновая

всего 15 продавцов
популярность запроса
небольшая (200 запросов),
конверсия в корзину 19%.

Емкость ниши

1

В деньгах

1 220 430 209 руб.

1. При общем анализе ниши бросается в глаза, что товар в ней представлен очень разный, из разных материалов, для разных вариантов применения. Что не позволяет их сравнивать между собой.

2

В количестве товаров

11 463

2. В нише продается 22% от представленных там товаров. Что говорит о том, что много товаров без движения. Это можно связать с сезонностью. Или с наличием явных фаворитов продаж, которые забирают на себя основной трафик.

3

В количестве продавцов

1 003

3. В нише отсутствует монополия. Продажи распределены между многими продавцам, что говорит о низком пороге вхождения.

4

В количестве продаж

386 651

4. Резиновые дорожки это небольшая часть сегмента ниши. Лучше всего в нише продается ковролин и линолеум.

Емкость ниши

Сделайте вывод о емкости ниши в деньгах, заказах и вынесите ключевые параметры в таблицу для подтверждения вашего вывода. Полную выгрузку приведите по ссылке ниже

Ниша	Емкость в деньгах	Емкость в заказах
Напольные покрытия	1 220 800 587	387 163

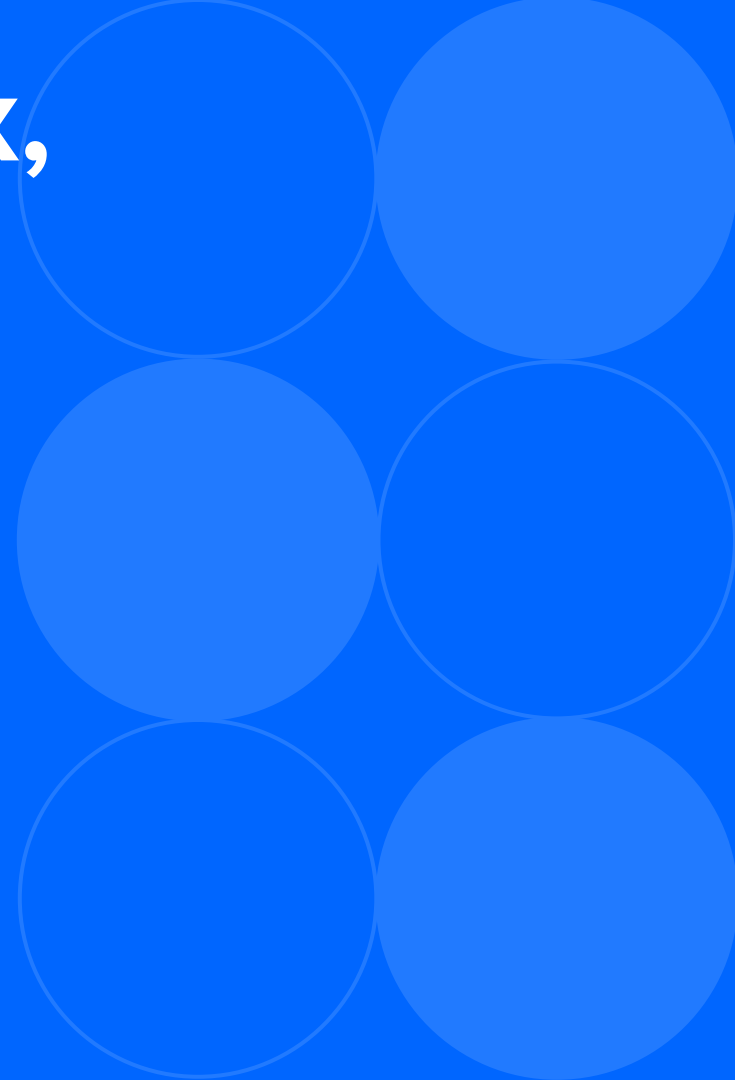
Ссылка на таблицу с анализом ниши:
<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1xofqMxmUahksVMxGjelDV27sDfgoxb4L/edit?usp=sharing&ouid=112259841215640433508&rtpof=true&sd=true>

Рекомендации по конкурентной стратегии

В подкатегории рулонных напольных покрытий мы удерживаем хорошие показатели продаж. При анализе рыночной ниши в течение продолжительного времени замечена тенденция на увеличение количества продавцов данной категории товар. Для сохранения и улучшения рыночных позиций необходимы:

- Улучшение SEO, а именно увеличение описания товара до 1000+ знаков.
- Запуск рекламной кампании для увеличения семантического ядра карточки.
- Работа с контентом: добавление инфографики, небольшого видео о товаре.

Аналитика данных, полученных с маркетплейсов



Внутренние отчеты площадок для работы

Задачи, которые планируете решать с помощью внутренних данных маркетплейсов.

- Выполнение плана продаж – отчет заказы с моих складов
- Мониторинг стоимости рекламной кампании – трафареты
- Анализ объема продаж по конкретным SKU – отчет заказы с моих складов
- Анализ позиций в поиске – графики-позиция в поиске
- Анализ конверсии по воронке продаж – графики-воронка продаж

Отклонение выбранного сервиса аналитики

В своем анализе я пользовалась сервисом salist.ru и данными внутренней аналитики Озона.

Отклонения аналитической системы

шт - 90,36%

деньги - 87,87%

Вывод:

Такое большое отклонение можно объяснить тем, что в данной категории большинство продавцов торгуют со своего склада (FBS). Парсеры аналитических сайтов получают не корректные данные из-за того, что каждое уменьше товаров на складе считается продажей, а по FBS не каждое движение товаров со склада это обязательно продажа на МП. С одного склада продавца продажи могут идти по многим каналам.

Ссылка на расчет отклонения:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1sWKexV0UkUEogTUevkcNqVSI17Y5388z/edit?usp=sharing&ouid=112259841215640433508&rtpof=true&sd=true>

Аналитика продаж



Описание ассортиментной матрицы

Наша ассортиментная матрица насчитывает 400 SKU в разных категориях. Основные продажи мы осуществляем на рулонных напольных покрытиях. Также мы представлены в категориях придверных ковриков для дома, внутриспольных конвекторов, аксессуарах для бассейна.

При этом карточек с продажами за две недели у нас 7,5% процентов от общего количества. Есть большое количество SKU, которые не продаются. Я связываю это с отсутствием на таких карточках продающего контента и рекламы.

В рулонных напольных покрытиях у нас 48 SKU. Далее перейдем к их детальному анализу.

Задачи для анализа ассортиментной матрицы

- Отследить падение продаж по конкретным товарам для того чтобы выделить карточки на доработку.
- Сократить товарную матрицу.
- Выделить карточки на продвижение.

Анализ ассортиментной матрицы

Название	SKU	Позиция в рубрике	Кол-во категорий	Категория (по вырубке)	Скорость продаж (при наличии)	Остаток (сайт)	Товар закончится через (дней)	Замороженный остаток (штук)	Доля замороженного остатка (%)
Резиновая рулонная дорож rubmatt875534bl		106,58	1	A	0,1	547	6078	543	99%
Резиновая рулонная дорож rubmatt877234		92,45	1	A	1,3	547	431	490	90%
Резиновая рулонная дорож rubmatt871006.2krug		71,63	1	A	1,6	147	92	75	51%
Резиновая рулонная дорож rubmatt871006.2elka		114,16	1	A	0,9	293	322	252	86%
Противоскользящее покрытие ZigZ3m4.5black		108,08	1	B	0,6	4	7	0	0%
Противоскользящее покрытие ZigZ3m4.5blue		88,11	1	B	0,6	8	13	0	0%
Противоскользящее покрытие Zigz3300757gr		115,75	1	A	0,6	0	0	0	0%
Противоскользящее покрытие ZigZ5m4.5black		114,92	1	B	0,3	16	59	4	24%
Противоскользящее покрытие ZigZ5m4.5blue		215,89	1	A	0,3	0	0	0	0%
Противоскользящее покрытие ZigZ3m4.5green		85,21	1	B	0,3	8	27	0	0%
Противоскользящее покрытие ZigZ5m4.5green		81,69	1	B	0,3	5	17	0	0%
Противоскользящее покрытие rul87227grey		85,94	1	B	0,1	15	150	11	70%
Противоскользящее покрытие elka3254black		119,43	1	B	0,1	19	211	15	79%
Противоскользящее покрытие rulcoil467849green		119,86	1	B	0,1	6	60	2	25%
Противоскользящее покрытие Zigz45839brown		118,87	1	B	0,1	12	120	8	63%
Противоскользящее покрытие rulcoil467845bg		125,21	1	B	0,1	0	0	0	0%
Противоскользящее покрытие elka3245black		127,78	1	C	0,1	23	230	19	80%
Противоскользящее покрытие 871014.3black		160,43	1	C	0,1	36	360	32	88%
Противоскользящее покрытие Zigz45839blu		138,01	1	C	0,2	14	78	6	42%
Противоскользящее покрытие Zigz457739gr		138,87	1	A	0,1	10	111	6	60%
Противоскользящее покрытие ZigZ1235green		88,7	1	B	0,1	8	999	95	1193%
Противоскользящее покрытие rul0007361grey		108,01	1	B	0,1	18	180	14	75%
Противоскользящее покрытие rul0007361black		128,11	1	C	0,1	34	340	30	87%
Противоскользящее покрытие rulcoil467847bl		133,55	1	B	0,1	10	100	6	55%
Противоскользящее покрытие Grillmat1x1.9		154,7	1	C	0,1	4	40	0	0%
Противоскользящее покрытие Zigz45839black		148,37	1	C	0,1	9	90	5	50%
Противоскользящее покрытие Zigz4895739blue		106,43	1	B	0,1	1	10	0	0%

Ссылка на отчет: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1OWqKQ9R0MI-REEB9TxUj8W8-Y-C456-N2JXgs_txDfo/edit?usp=sharing

Анализ остатков

B		C	D	E	F	I	J	K	L	M
Показатель имеет негативное влияние на продвижение товара, требуется доработка			Показатель может негативно влиять на реализацию товаров, рекомендуется для доработки		Влияние показателя положительно					
Прогноз							Прогноз (до даты поставки)			
							Прогноз заказов (до даты поставки)	Остаток (до даты поставки)	В наличии до	Оборачиваемость
SKU	Размер	Название	Бренд	Продавец			7	540	09.02.2040	6 078
rubmatt875534bl	1	Резиновая рулонная	СитиТоп	СитиТоп			95	452	24.08.2024	431
rubmatt877234	1	Резиновая рулонная	СитиТоп	СитиТоп			120	27	20.09.2023	92
rubmatt871006.2krug	1	Резиновая рулонная	СитиТоп	СитиТоп			68	225	07.05.2024	322
rubmatt871006.2elka	1	Резиновая рулонная	СитиТоп	СитиТоп			41	0	28.06.2023	7
ZigZ3m4.5black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			45	0	04.07.2023	13
ZigZ3m4.5blue	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			45	0	21.06.2023	0
ZigZ3300757gr	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			20	0	Нет движения	Нет движения
ZigZ5m4.5black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			23	0	21.06.2023	0
ZigZ5m4.5blue	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			23	0	Нет движения	Нет движения
ZigZ3m4.5green	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			23	0	Нет движения	Нет движения
ZigZ5m4.5green	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	8	Нет движения	Нет движения
ruI87227grey	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			7	12	Нет движения	Нет движения
elka3254black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	0	Нет движения	Нет движения
ruIcoil467849green	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	5	Нет движения	Нет движения
ZigZ45839brown	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	0	21.06.2023	0
ruIcoil467845bg	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	16	Нет движения	Нет движения
elka3245black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	29	Нет движения	Нет движения
871014.3black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			14	1	Нет движения	Нет движения
ZigZ45839blu	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			7	3	Нет движения	Нет движения
ZigZ457739gr	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	1	Нет движения	Нет движения
ZigZ1235green	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	11	Нет движения	Нет движения
ruI0007361grey	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	27	Нет движения	Нет движения
ruI0007361black	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	3	Нет движения	Нет движения
ruIcoil467847bl	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	0	Нет движения	Нет движения
Grillmat1x1.9	1	Противоскользящее	СитиТоп	СитиТоп			8	0	Нет движения	Нет движения

Рекомендации по работе с ассортиментом

У нас есть позиции с очень маленьким количеством продаж или вообще без них. По таким позициям можно рассмотреть вопрос о выведении их из ассортимента. Или перезапуске этих карточек с полной переработкой маркетинговых материалов.

В нише есть потенциал для роста. Можно добавить ковровин в рулонах. Он есть в ассортименте нашего магазина и пока не представлен на МП.

Рекомендации:

- Поддержание в наличии товаров из А-сегмента.
- Добавление большего числа фотографий.
- Добавление видео, в первую очередь к товарам А-сегмента.
- Расширение описания для товаров у которых оно меньше 900 знаков.
- Дополнение характеристик, чтобы быть наравне с конкурентами в поиске.
- У некоторых товаров большие сроки оборачиваемости. По ним нужно уменьшить остатки и рассмотреть возможность вывода из ассортимента.

Финансовый анализ



Текущие финансовые показатели

от 2 350 тыс.

План продаж в месяц по всем МП

от 625 шт.

Продаж

Топ 5%

в подкатегории рулонных напольных покрытий

от 80 шт.

продающихся карточек в месяц

Выделите ключевые на ваш взгляд финансовые метрики проекта, перечислите их и приведите комментарий по работе с ними

Еженедельный финансовый отчет

Показатель	май	июнь	июль
Выручка	р.2 545 606	р.2 431 438	р.2 729 600
Себестоимость продаж	р.1 456 321	р.1 275 320	р.1 543 295
Комиссия продаж	р.271 960	р.369 007	р.414 806
Логистика к клиенту	р.218 716	р.247 947	р.176 621
Логистика от клиента	р.51 628	р.42 660	р.23 958
Хранение	р.0	р.0	р.160
Штрафы и доплаты	р.108	р.132	р.1 529
Расходы на продвижение	р.13 147	р.2 073	р.19 007
Маржинальный доход	р.533 726	р.494 299	р.550 224
Рентабельность, %	20,97%	20,33%	20,16%
Маржинальность, %	20,97%	20,33%	20,16%
Аренда склада	Данные затраты включены в себестоимость продаж		
Стоимость ЖКХ	К уточненным данным у меня нет доступа		
Оплата труда сотрудников	Поэтому рентабельность и маржинальность получились одинаковые		
Операционная прибыль	В целом маржинальность должна быть выше, т.к. в нее не включены затраты на аренду склада, ЖКХ, оплату труда сотрудников		
% к уплате			
Прибыль до налогообложения			
Налог на прибыль			
Чистая прибыль			
Рентабельность, %			
Маржинальность, %			

[расширенный пример эксперта](#) и [упрощенный пример эксперта](#). Расчет юнит экономики: [WB](#), [Ozon](#).

Ссылка на отчет: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1qNANv46d4NuOw8Y1521eWuQ3g23eZfeX2J405pPF7bY/edit?usp=sharing>

Отчет о Прибылях и Убытках

Показатель	май	июнь	июль
Выручка	р.2 545 606	р.2 431 438	р.2 729 600
Себестоимость продаж	р.1 456 321	р.1 275 320	р.1 543 295
Комиссия продаж	р.271 960	р.369 007	р.414 806
Логистика к клиенту	р.218 716	р.247 947	р.176 621
Логистика от клиента	р.51 628	р.42 660	р.23 958
Хранение	р.0	р.0	р.160
Штрафы и доплаты	р.108	р.132	р.1 529
Расходы на продвижение	р.13 147	р.2 073	р.19 007
Маржинальный доход	р.533 726	р.494 299	р.550 224
Рентабельность, %	20,97%	20,33%	20,16%
Маржинальность, %	20,97%	20,33%	20,16%
Аренда склада	Данные затраты включены в себестоимость продаж		
Стоимость ЖКХ	К уточненным данным у меня нет доступа		
Оплата труда сотрудников	Поэтому рентабельность и маржинальность получились одинаковыми		
Операционная прибыль	В целом маржинальность должна быть выше, т.к. в нее не включены затраты на аренду склада и ЖКХ		
Прибыль до налогообложения			
Налог на прибыль			
Чистая прибыль			
Рентабельность, %			
Маржинальность, %			

Затрудняюсь сделать этот отчет, т.к. часть затрат, связанных с МП у нас списывается на общие расходы, например: данные по себестоимости, стоимость аренды склада и т.п. Такие данные мне не предоставляют. У меня только данные представленные на скриншоте.

Рекомендации по работе с рентабельностью

На текущем этапе стараемся держать рентабельность на уровне 20%.

Обычно рекомендуют ориентироваться на цифру в 30%. Но повышение цен в наших категориях продаж резко уменьшает продажи. Опытным путем мы выяснили, что 20% это оптимальный показатель, позволяющий поддерживать нужный объем продаж и оборот.

Рекомендации:

- Сокращение затрат: Поиск поставщиков с более низкой ценой.
- Мониторинг штрафов, их минимизация.

Маркетинговый анализ и SEO



Задачи рекламной кампании

- 1 Повышение позиций товара в поиске
- 2 Получение дополнительных заказов. Замер CTR
- 3 Тестирование новых ниш

Ссылка на отчет по SEO:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1OWqKQ9R0MI-REEB9TxUj8W8-Y-C456-N2JXgs_txDfo/edit#gid=2015913053

Выбранные инструменты продвижения

Инструмент	Этап воронки, на который влияем	Какой метрикой планируем проверять
Трафареты	конверсия из поиска в карточку	CTR
	поиск	место в поиске
	эффективность кампании	ДРР

Креативы кампании

**ПРИДВЕРНАЯ
РЕШЕТКА**
— РЕСПЕКТ —



СИТИТОП
СИСТЕМЫ ПРОТЕЗАЦИИ

Красиво, просто, эстетично!

Искусственная трава Alva lime

0,5 x 2 м



Производство – Бельгия



Позиции по запросам

Приведите список наиболее приоритетных запросов для вашего товара и вашу позицию по этому ключевику. Ссылку на полную таблицу по SEO-анализу приложите по ссылке

Запрос	Позиция по этому ключу	Комментарии
противоскользящие покрытие	814	слишком общий ключевой запрос. выдача выдает очень разнообразный товар. Этот запрос нужно уточнять.
резиновое противоскользящее покрытие	11	по этому ключу мы входим в топ 50 в поиске.
коврик резиновый ячеистый	26	семь товаров в Топ-108
рулонное напольное покрытие	17	два товара в топ-108

Ссылка на таблицу с анализом

Рекомендации по работе с рекламными кампаниями и SEO

ID ↕	Название ↕	Статус ↕	Заказы, шт. ↕	Тип оплаты ↕	Дневной бюджет, Р	Охват, % ↕	Расход, Р ↕	Показы ↕	Клики ↕	Ср. цена 1000 показов, Р ↕	CTR ↕	Ср. цена клика, Р ↕	Заказы, Р ↕	Общий бюджет, Р	DRP ↕
3264978	Трафареты	Активна	31	Показы	550 Р	1,61	3 141	36 673	839	85,7	2,29%	3,7	88 192,00	0	3,6%

На текущий момент у нас подключена одна рекламная кампания: Трафареты по придверным коврикам. Эта кампания имеет хороший DRP 1-3% в разные месяцы, но низкие охваты. При бюджете в 500 руб. в день эта кампания хорошо себя показывает. Охваты можно увеличить, убрав часть товаров, особенно те, что в рамках этой кампании не продаются и/или увеличив дневной бюджет.

Новые рекламные кампании

- На группу рулонные напольных покрытий необходимо также подключить Трафареты. Эта группа хорошо продается и без рекламы. Нужно протестировать будет ли реклама увеличивать продажи. Трафареты на максимальные показы на две недели с минимальным бюджетом 500 руб. в день.
- Для товаров с осенним сезоном можно попробовать продвижение в поиске. А именно, для резиновых ячеистых матов. Для начала запустить в качестве теста на две недели с средними ставками.

Инструменты для автоматизации работы



Текущий подход к аналитической работе в компании

На текущий момент аналитика в компании не автоматизирована. Мы пользуемся встроенной аналитикой в ЛК Озона. Аналитику по конкурентам делаем раз в месяц. Основным показателем в этом отчете является цена у конкурентов.

Сторонними сервисами аналитики мы не пользуемся. На Озоне достаточно внутренней статистики.

Единственное для чего нам нужны сторонние сервисы это SEO.

Рекомендации по автоматизации

По результатам данной работы в отчете по SEO видно, что у нас есть товары по которым очень слабое SEO или его вообще нет. Нам нужен аудит по SEO и его его доработка. Это можно сделать самим например с помощью сервиса MPSTATS на тарифе расширенный за 20 000 руб. в месяц. Учитывая ограниченность в кадровом ресурса, я склоняюсь к тому, что нам нужен аудит и настройка SEO от сторонней компании.

ТЗ для Дашборда

Ключевые метрики


- кол-во SKU для анализа
- Средний рейтинг
- Кол-во SKU, на первой странице выдачи (ТОП 100)
- Кол-во SKU, к которым нужно добавить отзывы для желаемого рейтинга
- Количество SKU, которые закончатся менее, чем через 14 дней
- Количество SKU, без перекрытого негативного отзыва
- Не заполнена часть доп. полей
- ABC анализ

Периодичность

раз в две недели


ooo


Раскройте свои **сильные стороны**



Решитесь на большее

Вам есть что показать этому миру. Позвольте себе ставить большие цели, а навыки и знания дадим мы. Для этого у нас есть все инструменты.

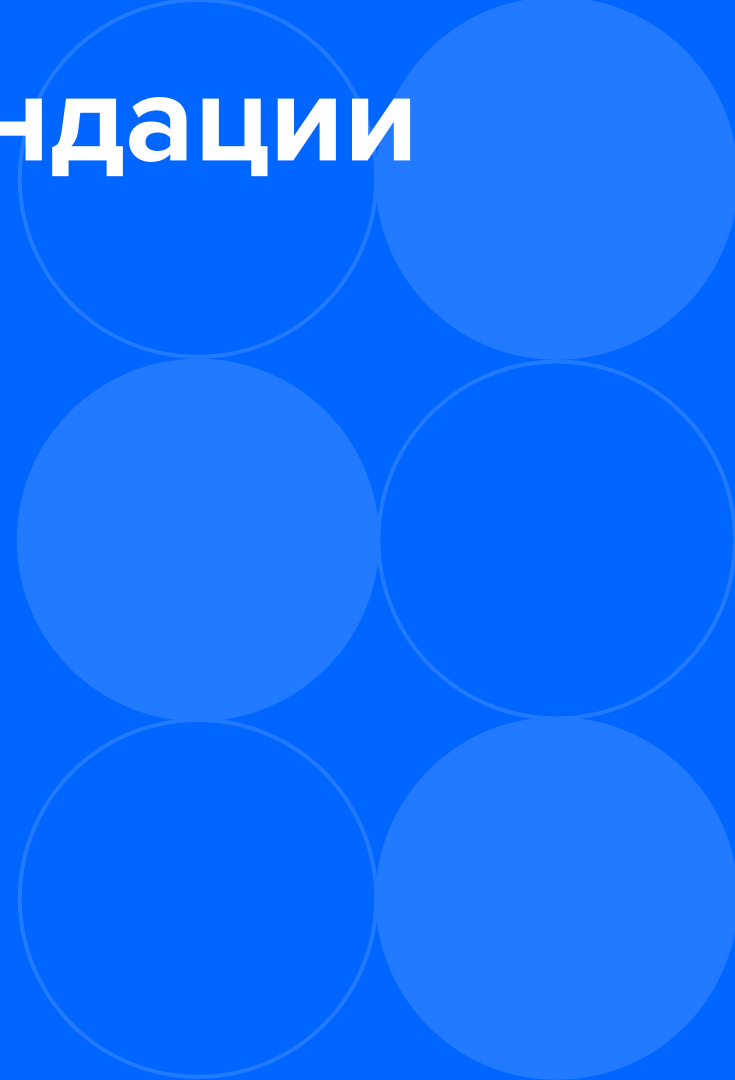




Выберите вектор развития

С нами вы можете освоить новую профессию, прокачаться в специальности или перенастроить свой бизнес. Выбирайте подходящую из более 80 программ.

Выводы и рекомендации



Выводы по проекту

Вывод 1

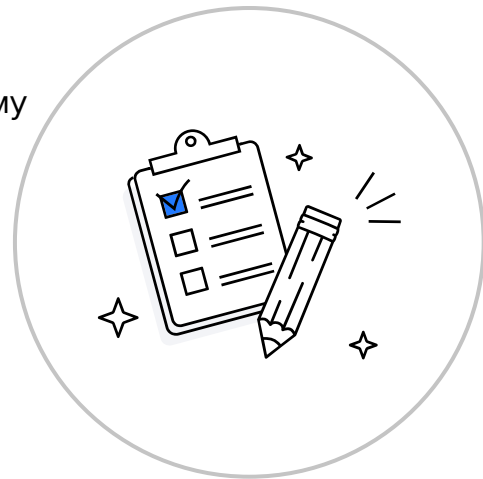
Нам необходимо доработать SEO. Желательно с привлечением сторонних специалистов.

Вывод 2

Фото и видео контент нужно улучшать и добавлять новый. На многих карточках мало фото. А видео мы вообще не используем на текущий момент.

Вывод 3

Реклама помогает нарастить SEO ядро. Нам нужно увеличить бюджет на рекламу и запускать новые рекламные кампании.



Рекомендации по внедрению изменений в проекте на основе анализа

- 1 Изменим описание товаров с маленьким семантическим ядром.
- 2 Попробуем новые рекламные кампании для товаров и категорий, которые еще никогда не рекламировали, чтобы понять их потенциал.
- 3 Обновим и дополним фото контент. Снимем видео для товаров к которым подключены трафареты. Для улучшения конверсии из поиска в карточку.