

Обзор задач менеджера маркетплейсов

Дмитрий Бурлаков

Эксперт по работе с маркетплейсами,
автор канала «Бурлак на маркетплейсах»

Skillbox

Обзор задач менеджера маркетплейсов

Дмитрий Бурлаков



7+ лет опыта

в сфере управления проектами,
в e-commerce

Занимаюсь

полным сопровождением
партнёров в сегментах
SMB и Big Business

Более 5 лет

работы с маркетплейсами Ozon,
Wildberries, Яндекс.Маркет
и нишевыми площадками

Автор канала

«Бурлак на маркетплейсах»,
где делюсь опытом работы
с маркетплейсами

Цели модуля

- ✓ Изучить типичные задачи менеджера маркетплейсов
- ✓ Научиться создавать ТЗ для дизайнера и фотографа

Задачи модуля

- ✓ Узнать, как анализировать товар для выхода на маркетплейсы
- ✓ Узнать, как и для чего изучать конкурентов
- ✓ Узнать, что такое продающая карточка товара и как её создать

В результате модуля ВЫ...

- ✓ Узнаете, чем занимается менеджер маркетплейсов
- ✓ Узнаете, как подготовить ТЗ для продающей карточки товара

Анализ товара и конкурентов

Цели

- ✓ Изучить методы анализа товаров на маркетплейсах: с пользовательского сайта, внутри личного кабинета, через внешние инструменты аналитики
- ✓ Разобраться, как анализировать ассортиментную матрицу конкурентов

Зачем анализировать товары?

Каждый товар на маркетплейсе — это отдельная единица, у которой происходит собственная жизнь: поступление в продажу, покупка, получение отзывов. Нужно уметь разбирать этот процесс жизнедеятельности товара, потому что менеджер может влиять на этот процесс, чтобы работать лучше конкурентов.

Анализ товара: пользовательский сайт

Самое очевидное — открыть товар на пользовательском сайте и изучить всю карточку товара: название, описание, характеристики, фотографии, отзывы, цену и так далее.

Изображение: [Корм](#)

Анализ товара: из кабинета маркетплейса

Этот метод подходит для товаров, которыми вы занимаетесь. Анализ происходит изнутри кабинета. Анализируются все атрибуты товара и на основе результатов вносятся изменения в карточки. Кроме этого, маркетплейсы сами подсказывают это через функцию «Рейтинг контента».

Анализ товара и конкурентов

Информация о товаре

Характеристики

Медиа

Предварительный просмотр

Характеристики

Новые подробности о товаре поднимают его в поисковой выдаче и каталоге, а ещё выделяют предложение среди конкурентов и не оставляют вопросов у покупателей. Так что советуем рассказать в описании даже про несущественные мелочи — от них сплошная польза для продаж!

Бренд *

Нет бренда

▼ ⓘ 🔗

Тип *

турка

✕ ▼ ⓘ

Название модели (для объединения в одну карточку) *

для кофе

🔗 ⓘ

Материал *

глина

✕ ▼ ⓘ

Комплектация

Турка, 0, 6 л - 1 шт. Рассекатель для газовой плиты - 1 шт.

🔗 ⓘ

☐ Планирую доставлять товар в нескольких упаковках

🔗 ⓘ

Аннотация

Глиняная турка ручной работы, 0, 6 литров и рассекатель для газовой плиты

Внутри турка не покрыта глазурью! Её особенность в том, что глина отлично впитывает вкус и аромат, так что ваш кофе с каждым разом будет все более насыщенным и ароматным! Рассекатель предохранит вашу турку от разрушения и к тому же это очень полезная вещь на кухне- попробуйте сварить кашу через рассекатель и Вы удивитесь ее вкусу! Диаметр рассекателя 21 см. Ручка у рассекателя съёмная. Объем турки 0,6 л- хватит на компанию. Диаметр дна турки 21 см.

Еще одна особенность керамической турки в том, что она варит кофе медленно. Поставьте турку на плиту и спокойно занимайтесь своими утренними делами минут 10. За это время кофе очень медленно нагреется и отдаст весь аромат до капли.

Турка подходит для варки на газовой плите с рассекателем пламени. Подходит для электрических плит, кроме индукции.

Помните, что посуду из глины нужно бережно мыть только вручную, не используя ароматизированные средства и чистящие щетки. Для вашего удобства, к изделию, мы прилагаем подробную инструкцию по обращению и уходу за ним.

Глиняная посуда - прекрасная идея для подарка человеку, равнодушному к предметам ручной работы.

Переходите в наш магазин, у нас широкий ассортимент посуды из красной глины, посуда для запекания в духовке: жаровни, горшочки для запекания (большие и порционные), салатники, сотейники, сковороды, миски, кеци, чайники, кувшины, кофеварки, банки для хранения продуктов (чесночницы, луковники, сахарницы, солонки), крынка; предметы декора (подсвечники, панно). Вы можете группировать товары в наборы и пополнять свою коллекцию аутентичной посуды.

🔗 ⓘ

Цвет товара

коричневый

✕ ▼ 🔗 ⓘ

Значение нельзя редактировать после поставки на склад Озон.

Ключевые слова

🔗 ⓘ

Объем, мл

600

🔗 ⓘ

Значение нельзя редактировать после поставки на склад Озон.

Количество в упаковке, шт.

🔗 ⓘ

Значение нельзя редактировать после поставки на склад Озон.

Совместимые плиты

для газовых плит для электрических плит

✕ ✕ ▼ ⓘ

Особенности посуды

▼ ⓘ

Вес товара, г

560

🔗 ⓘ

Упаковка

коробка


✕ ▼ ⓘ

Изображение: [Характеристики](#)





Анализ товара: внешние сервисы аналитики

Карточку любого товара на маркетплейсе можно проверить через сторонние сервисы аналитики, но будьте внимательны, сервисы имеют погрешность в данных.

Анализ товара и конкурентов



↑



↓

Артикул: 145117876

Название: Шампунь и бальзам для волос

Предмет: Шампуни

Дата появления на WB: 04.02.2023

Цена реализации: 796 руб.

Купили более (за все время): 12 200 шт.

Отзывов: 2 725 шт.

Товар представлен в 2 цветах

Доля выручки относительно всех цветов: 80%

Доля товарных остатков относительно всех цветов: 33%

Продавец: ИП Плотников Д. А.

Бренд: LERASH

Выберите оценку

Скачать отзывы

Обратите внимание!

- Заказы считаются нашими алгоритмами путем учета изменений товарных остатков;
- Данные о наличии и позициях товаров в выдаче — последние из полученных;
- Цены указаны без учета СПП, которая может достигать 32%, т.к. она индивидуальна для разных клиентов
- Изображения товаров транслируются с сайта [wb.ru](#) и приведены в информационных целях

Выбранный период

Период
30 дней

ИТОГО ЗА ВЫБРАННЫЙ ПЕРИОД

5 966 242 руб Выручка	7 690 шт Заказов	100% дней товар был в наличии на складе	198 875 руб Выручка в день при наличии товара на складе	256 шт Заказов в день при наличии товара на складе
1 077 027 руб ? Потенциал выручки	7 100 шт ? Купили более (прирост за период)			

Изображение: [Внешние сервисы аналитики](#)

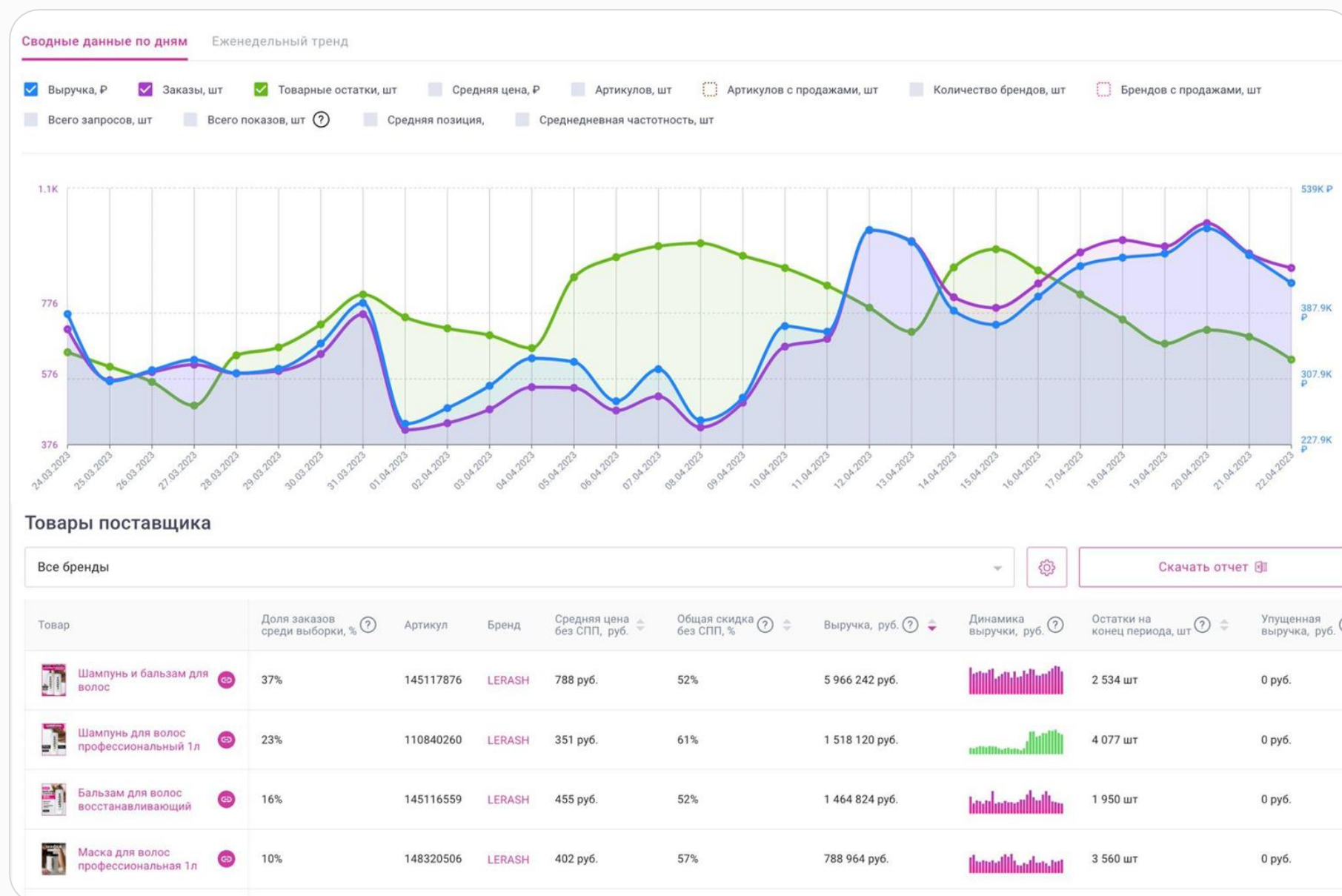
Анализ конкурентов, что это?

Если ранее был разговор про конкретные товары, то анализ конкурентов — это сводка по всем товарам, которые есть у конкретного магазина. В зависимости от ваших потребностей вы можете собирать информацию только по определённым группам товаров конкурентов.

Как анализировать конкурентов?

С пользовательского сайта или изнутри маркетплейса не получится быстро проанализировать конкурентов, поэтому придётся прибегнуть к любому внешнему сервису аналитики.

Анализ товара и конкурентов



Изображение: [Сводные данные по дням](#)

Вывод

Существует множество методов аналитики товаров и конкурентов, применяя каждый из них, можно получить разные данные, на основе которых нужно формулировать гипотезы и проверять их.