

Кейс. Подготовка стратегии  
продвижения товара на маркетплейсы

Skillbox

# Анализ товара

Анализ товара

# Цель урока

Ознакомиться с первым этапом  
в составлении стратегии —  
анализом товара.

# Универсальные критерии товара

- Принадлежность к категории
- Стоимость
- Требование разрешающих документов
- Габариты
- Сезонность
- Спрос/тренд (Yandex Wordstat)
- Актуальность ниши
- Сложность товара (гарантия, неочевидность)
- Повторные покупки
- Вложения на старте

Анализ товара

# Пример



Шарф-снуд детский.

# Пример

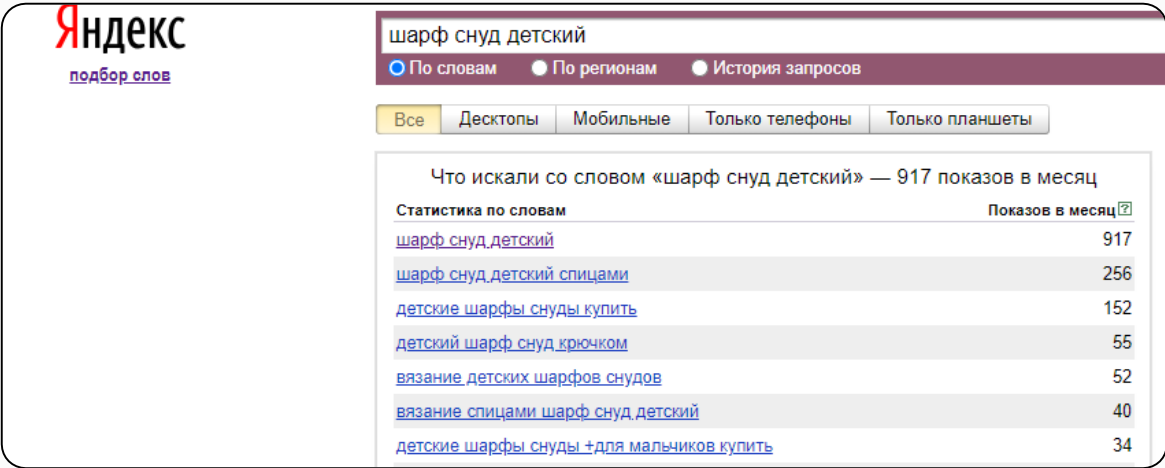
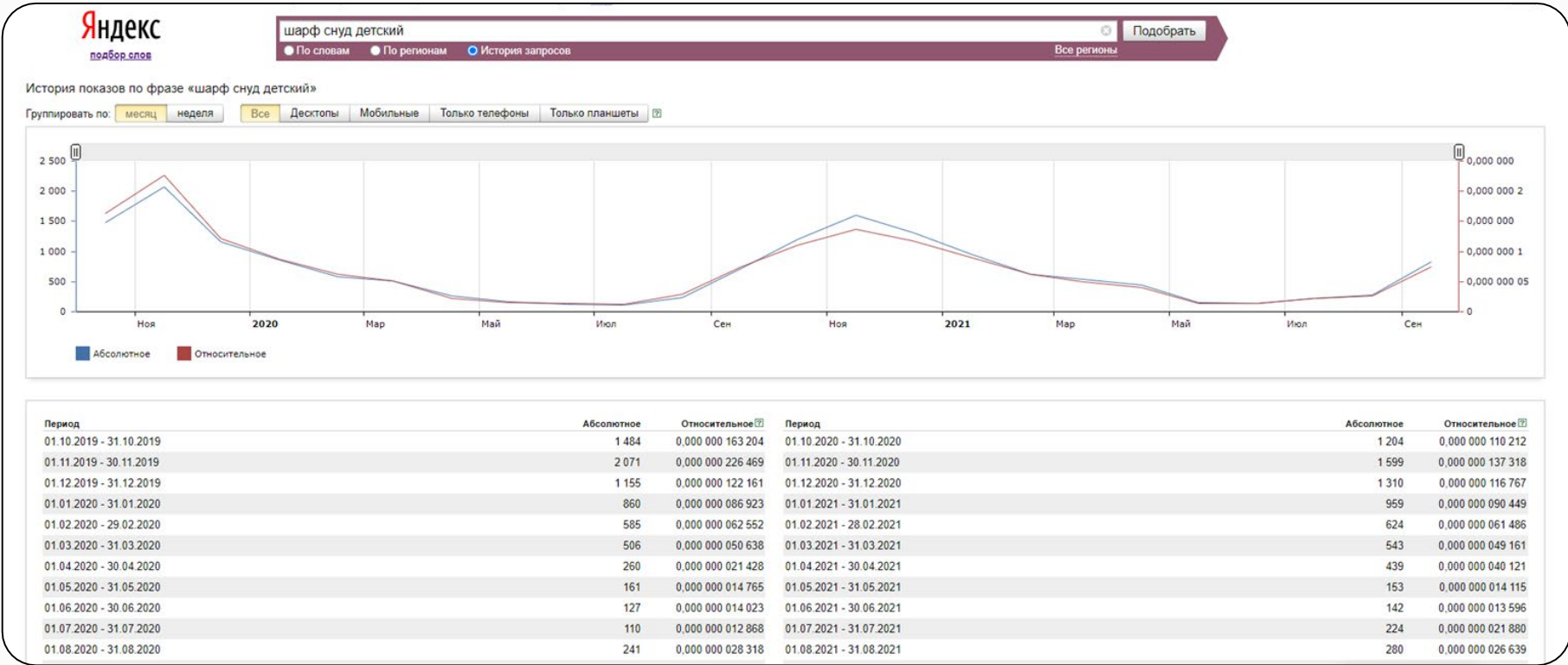


Шарф-снуд детский.

- Товар повседневного спроса
- 800–1 500 руб.
- Требуются разрешающие документы
- Товар негабаритный
- Явно выраженная сезонность
- Спрос невысокий
- Ниша актуальная
- Товар очевидный, простой
- Повторных покупок нет
- Вложения на старте невысокие

№	Наименование товара	Фотография	Основной запрос	Этап 1. Анализ товара								
				Категория	Себестоимость, руб	Требуются документы (да/нет)	Крупногабаритный товар (да/нет)	Сезонность	Спрос YandexWordstat	Сложность товара	Повторные покупки	Вложения на старте

# Сезонность товара



# Вывод урока

- ✓ На первом этапе составления стратегии проводится обязательный анализ товара. Используя базовые критерии для оценки, вы сможете сравнивать товары для размещения на маркетплейсе
- ✓ С товарами, которые соответствуют оптимальным критериям, легче стартовать и получить первые продажи