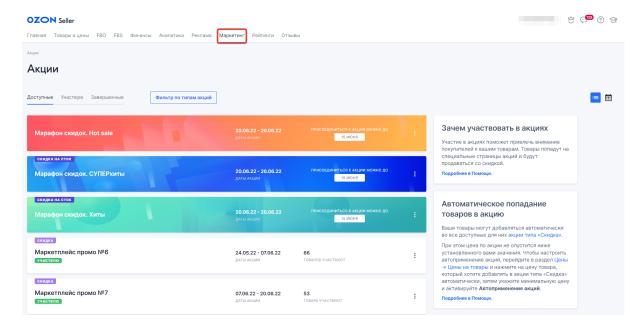
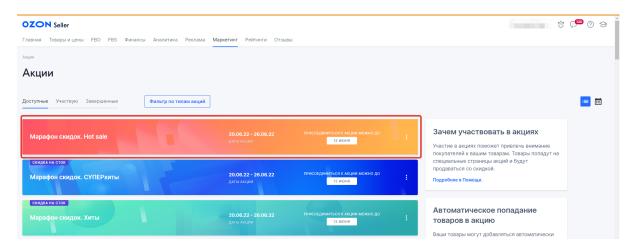
Как участвовать в акциях на Ozon

Итак, вы решили применить платные инструменты продвижения в Ozon и попробовать поучаствовать в акциях, чтобы привлечь больше покупателей и представить более интересное предложение для клиента.

1. Для начала зайдите в раздел «Маркетинг» через меню в личном кабинете. При клике по разделу откроется маркетинговый календарь с текущими и планируемыми акциями на площадке:



2. Изучите актуальные предложения площадки, сроки и условия акции, кликнув по её баннеру:



3. Условия описываются следующим образом:

English version below

Как и обещали, запускаем WOW-новинку в Марафоне скидок — акцию Hot Sale: эффект от неё ждём максимальный и моментальный. У каждой позиции будет всего день в этой механике — товары окажутся выше остальных акционных предложений в поиске и каталоге, а ещё перейти к их подборке можно будет прямо с главной страницы.

Даты проведения: с 20 по 26 июня 2022 года.

Механика: Скидка 17-23% в зависимости от категории. Считаем её от медианы стоимости за 7 дней до вступления в промо. Когда внешние факторы и курс валют начнут меньше влиять на цены, вернёмся к медианной стоимости за 30 дней.

Все предложения будут на виртуальной витрине, куда мы пригласим 90 млн постоянных и новых покупателей:

- 1. С 24 мая потратим на рекламу 1 млрд рублей будем масштабно освещать распродажу по ТВ и на всех популярных площадках в онлайн и офлайн.
- 2. Стилизуем под распродажу главную сайта и приложения Ozon.
- 3. Сделаем отдельный баннер на главной странице Ozon, для подборки Hot Sale.
- 4. Разместим баннер в разделе Акции.
- 5. Сделаем email-рассылку по активным покупателям.
- 6. Отправим push-уведомление пользователям нашего приложения.
- 7. Анонсируем скидки на карточках товаров за 5 дней до начала акции.
- 8. Добавим в поиск фильтр по товарам из акции.
- 9. Во время акции добавим на карточки товаров счётчик остатков.

Преимущества

- самый высокий приоритет на день в категории и поиске;
- отдельная страница с Hot Sale-предложениями со входом прямо с главной сайта и приложения;
- плашка-стикер на карточке товара;
- первый приоритет по размещению на складах Ozon;
- гарантия постоянной точки отгрузки на время акции для FBS;
- возможность добавить товар и в Hot Sale (на один день), и в другие механики для остальных дней.

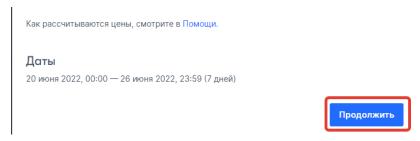
Условия участия

- Участвовать в акции могут любые товары, кроме категории «18+».
- Добавить товары в акции можно только до 15 июня, но по FBO акционные товары должны быть на наших складах до 9 июня.
- После 15 июня вы сможете только увеличивать остатки и скидки по товарам, которые уже в акции.
- С 20 по 28 июня отгрузка на FBS будет ежедневной взять выходные не получится. Но мы вернём их сразу после акции.

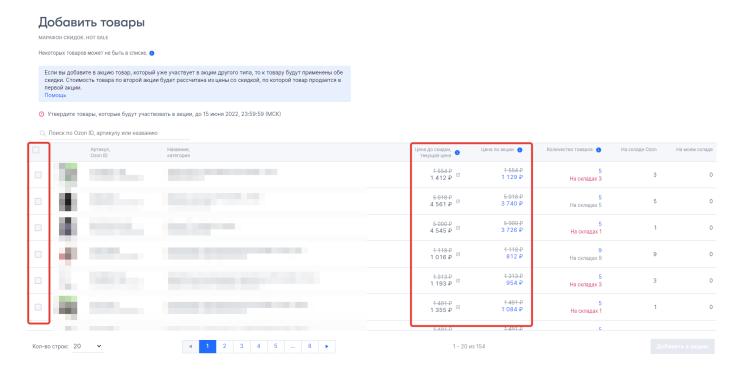
В данном случае акция доступна для всех категорий товаров. Однако периодически проводятся и тематические акции, в которых могут участвовать только определённые категории, например товары для дачи, школьные товары или новогодние подарки.

Для таких акций подходит только определённый ассортимент, которого у вас в матрице может не быть совсем или быть, но в небольшом количестве. Поэтому далеко не в каждую акцию можно загрузить те артикулы, которые вы хотите. Необходимо подбирать акции и следить за ассортиментом в них.

4. Чтобы добавить ваш ассортимент в акцию, нажмите на кнопку «Продолжить» внизу всплывающего окна с условиями:



5. Откроется меню выбора товара для участия в акции:

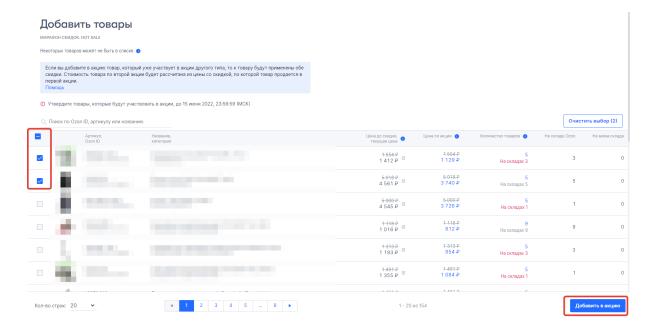


- 6. На что здесь важно обратить внимание:
 - Артикулы добавляются в акцию через чекбоксы слева.
 - Цена до скидки новая «перечёркнутая» цена на сайте.
 - Цена по акции новая фактическая цена продажи.

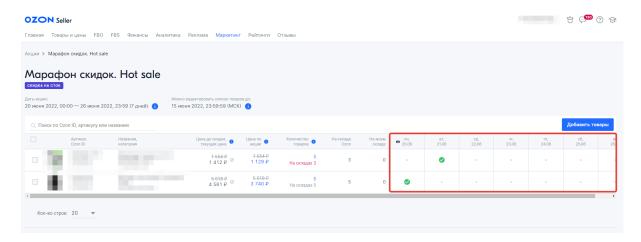
Важно: на цену по акции вы повлиять не можете: она рассчитывается внутренним алгоритмом Ozon исходя из коммерческих данных акции (определённый процент скидки) и оборачиваемости каждого конкретного артикула.

Чем слабее продажи и больше складской остаток, тем большую скидку предложит Ozon для него. Поэтому перед участием в акции вам необходимо сверить предлагаемые Ozon цены со своими минимально возможными и добавлять в акции только тот товар, по которому вы не уходите в минус.

7. После того как отметите нужные товары для акции, нажмите на кнопку «Добавить в акцию»:



8. После нажатия откроется меню самой акции:



В этом меню указаны сроки проведения акции и сроки, до которых вы можете изменить решение по участию в ней или корректировать акционную цену.

Справа находится календарь акции, где зелёными галочками указаны даты, в которые товар стартует в акции. Это важно, так как не все товары участвуют в акции сразу же, потому что Ozon самостоятельно формирует тематические подборки под баннеры на главной странице.

Большинство товаров будут рекламироваться всего один день. Поэтому вам необходимо регулярно мониторить проводимые Ozon акции и составить систему динамического ценообразования через участие в них или регулирования цены самостоятельно. О том, как регулировать цены на товары и изменять их в карточке, читайте в нашем материале.