

Как продвигать свой товар на Ozon

Как продвигать свой товар на Ozon

Цель

Изучить основные инструменты, которые могут повысить продажи ваших товаров на площадке Ozon.

Как продвигать свой товар на Ozon

Продвижение на Ozon

На Ozon существуют различные механики повышения продаж и продвижения вашего товара среди прочих.

Какие инструменты существуют?

| Инструмент | Задача | Оплата | Эффект |
|--------------------------------|---------------------|-----------|--------------|
| <u>Трафареты</u> | Увеличить охват | За показы | Быстрый |
| <u>Продвижение в поиске</u> | Увеличить охват | За заказ | Быстрый |
| <u>Акции</u> | Увеличить охват | Бесплатно | Быстрый |
| <u>Отзывы за баллы</u> | Поднять конверсию | Бесплатно | Долгосрочный |
| <u>Заявки на скидку</u> | Поднять конверсию | Бесплатно | Быстрый |
| <u>Беспроцентная рассрочка</u> | Поднять конверсию | Бесплатно | Долгосрочный |
| <u>Бонусы продавца</u> | Повысить лояльность | Бесплатно | Долгосрочный |

Акции и как в них участвовать

| | |
|------------|----------------|
| Акции Ozon | Акции продавца |
|------------|----------------|

Чтобы увеличить продажи и получить больше заказов, вы можете продвигать свои товары через акции. Есть два варианта:

- добавить товары в одну из акций, которые проводит Ozon
- запустить собственную акцию и самостоятельно определить сроки, товары, условия и т. д.

Какие бывают акции?

1. Скидка. Её устанавливают в процентах от розничной цены
2. Дополнительная скидка. Например, цена товара со скидкой — 450 Р. На него делают дополнительную скидку — 5 %
3. Скидка от суммы заказа. Действует в том случае, если покупатель добавит акционные товары на определённую сумму

Какие бывают акции?

4. Купон. Это специальный промокод на товар, который покупатель указывает при покупке. Когда покупатель добавит код в поле заказа, цена уменьшится
5. Товар в подарок. В этом случае покупатель получает подарок к покупке. Например, при покупке чайника покупателю дарят упаковку зелёного чая
6. $1 + 1 = 3$. В этом случае покупатель кладёт в корзину три товара из акции и самый дешёвый из них получает в подарок

Большие распродажи

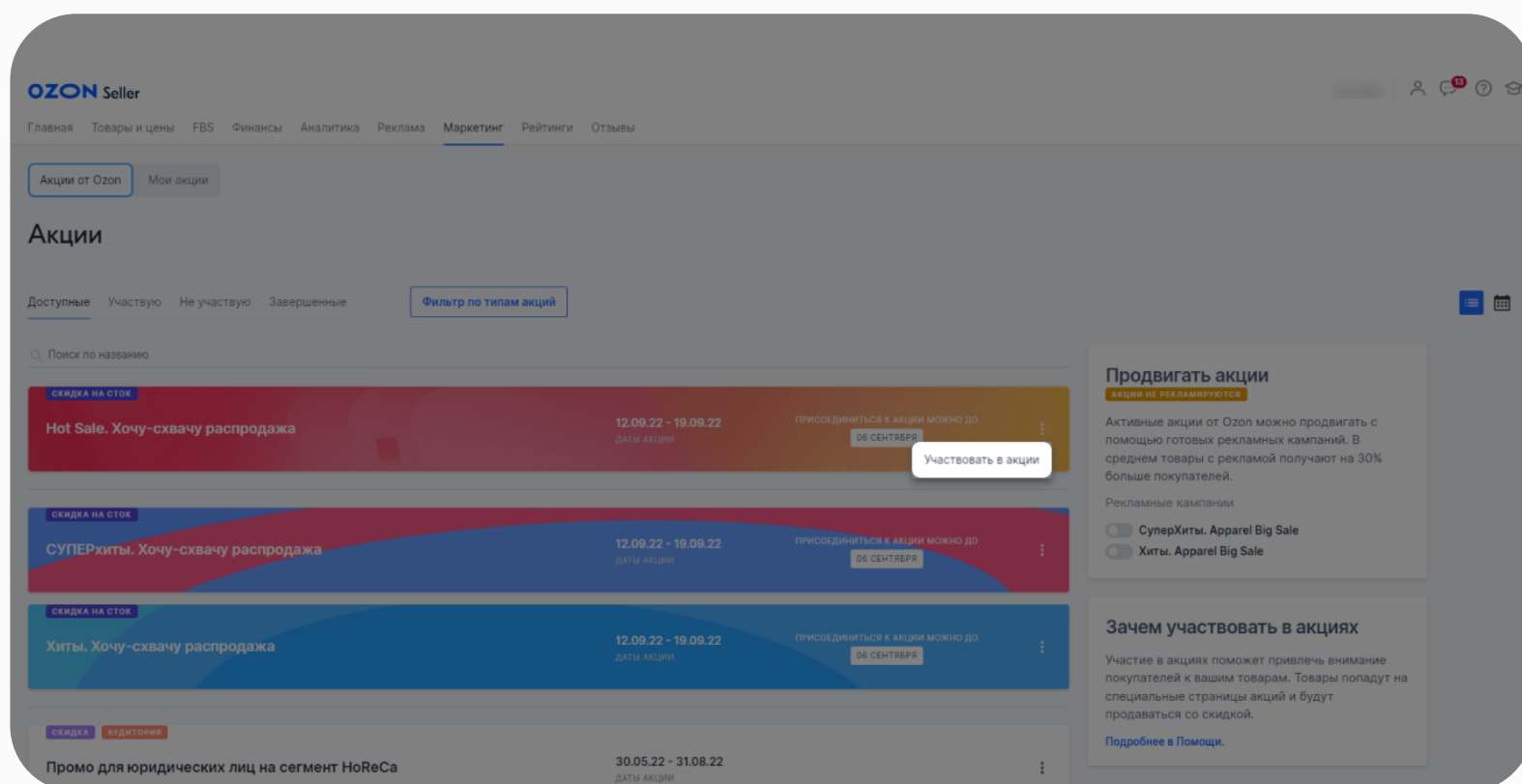
Большие распродажи могут быть на разную тему и работать по разным механикам — чёрная пятница, новогодние распродажи и т. п.

Обязательно нужно отслеживать их и по возможности участвовать, так как это поможет вашему товару быстрее попасть в топ. Таким образом маркетплейс будет сам рекламировать ваш товар.

Как продвигать свой товар на Ozon

Как участвовать в акциях?

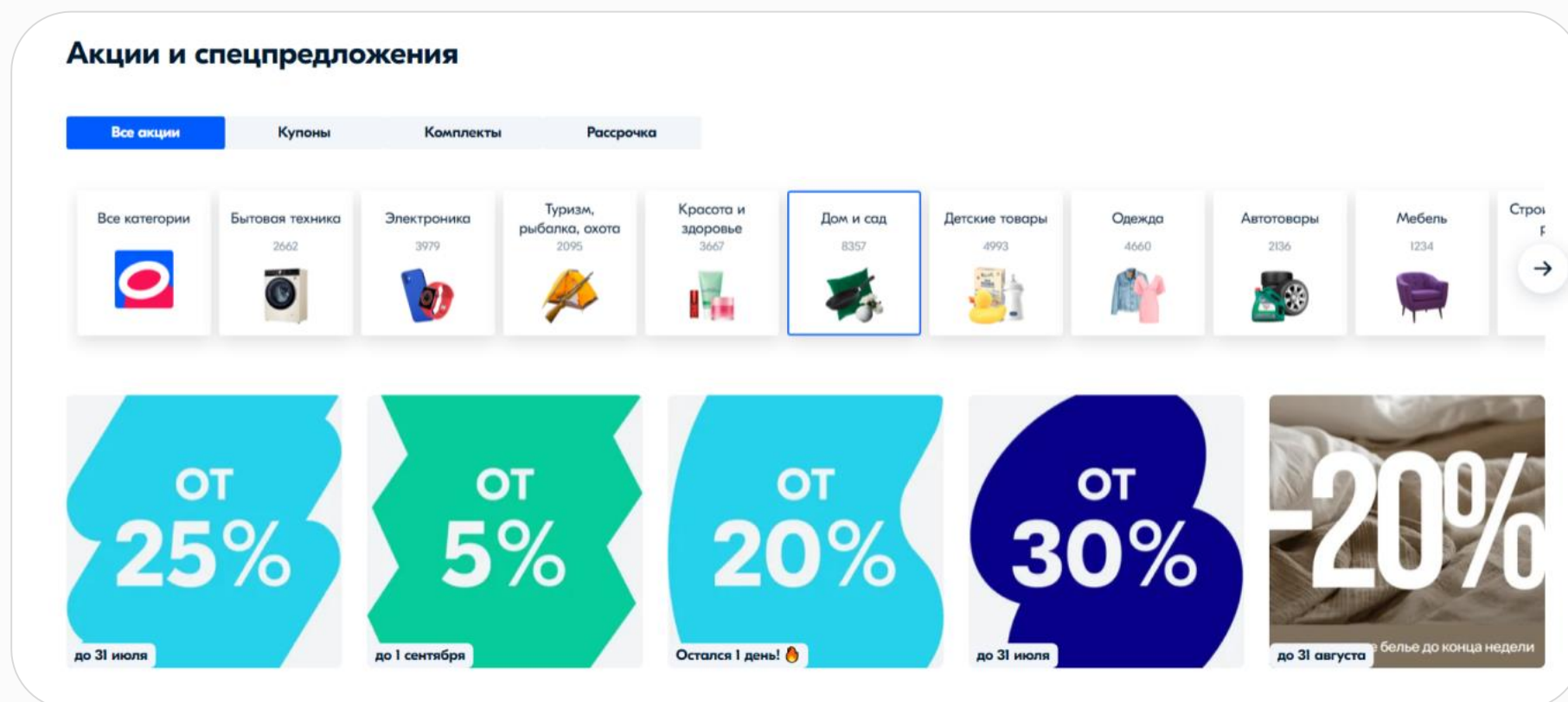
Все доступные продавцу акции отображаются в разделе «Акции от Ozon»: нажмите «Участвовать в акции», добавьте свои товары — и они отобразятся на общей странице акций.



Изображение: [личный кабинет поставщика Ozon Seller](#)

Как участвовать в акциях?

По желанию продавец может настроить автоприменение акций, и тогда выбранные товары будут добавляться во все доступные акции Ozon типа «Скидка».



Мои акции

Вы можете запускать собственные акции на Ozon и самостоятельно их продвигать. Для них сможете сами определить сроки, ассортимент и размер скидок.

Виды акций, которые можно спланировать и настроить самостоятельно:

- **с обычной скидкой.** В такую акцию вы можете добавить любые товары и установить на них любую скидку. Если ваш товар участвует в нескольких акциях одновременно, то он будет продаваться по самой низкой из цен по акции
- **купон.** Это промокод, с помощью которого покупатель может получить скидку на покупку

Продвижение товаров

Это продвижение товаров в категориях, карточках товаров, в результатах поиска, а также на других страницах Ozon. Есть несколько типов кампаний, в которые вы можете добавить товары:

1. Трафареты
2. Продвижение в поиске
3. Бренддовая полка

Трафареты

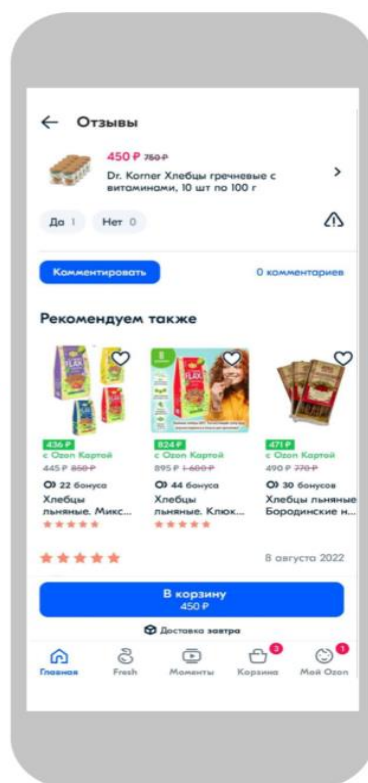
Трафареты — продвижение ваших товаров в поиске, категориях, карточках товара, а также других страницах на специально выделенных местах. Ozon настраивает их автоматически, платить нужно за показы.

Минимальная ставка — 35 рублей за 1 000 показов в поиске, категории и карточке товара.

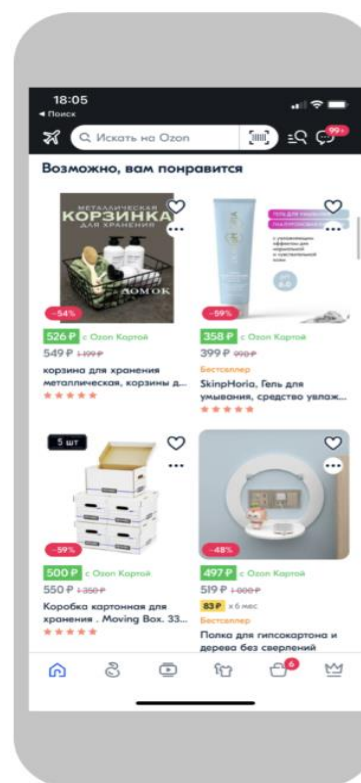
Как продвигать свой товар на Ozon

Трафареты

Рекомендательная
полка в отзывах
и вопросах



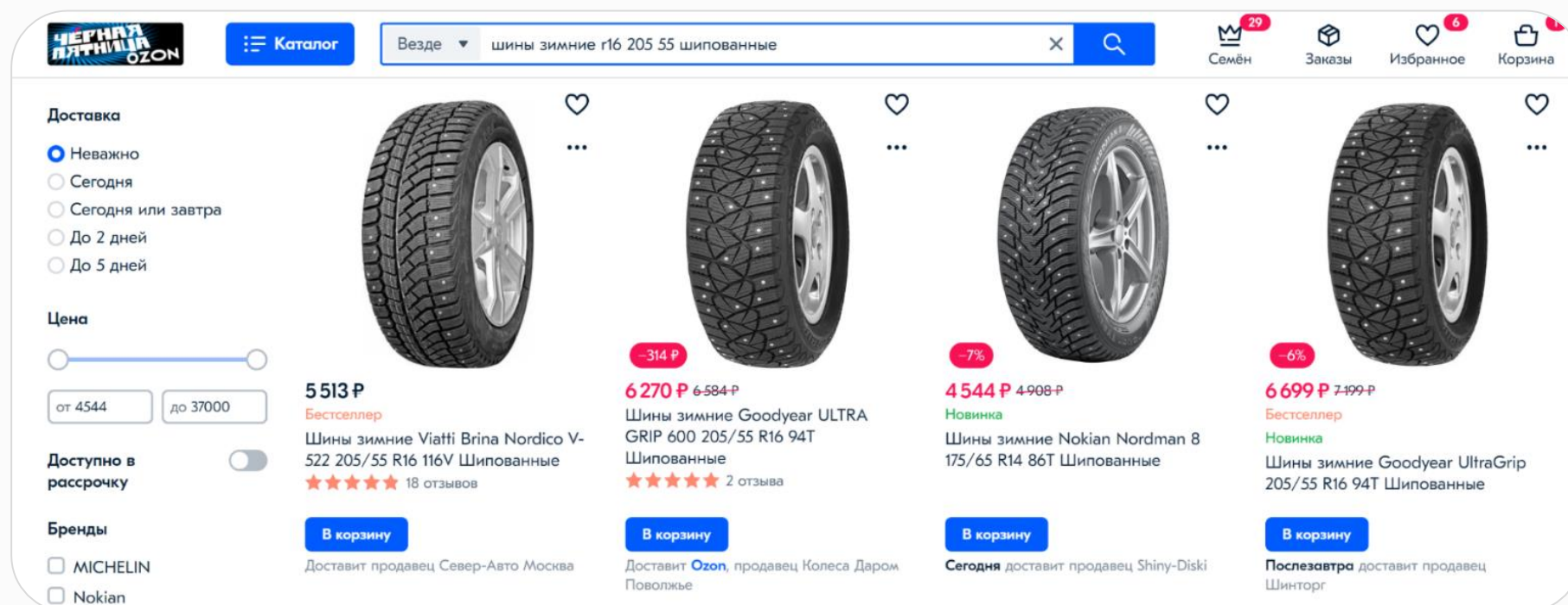
Блок на главном
экране приложения



Продвижение в поиске

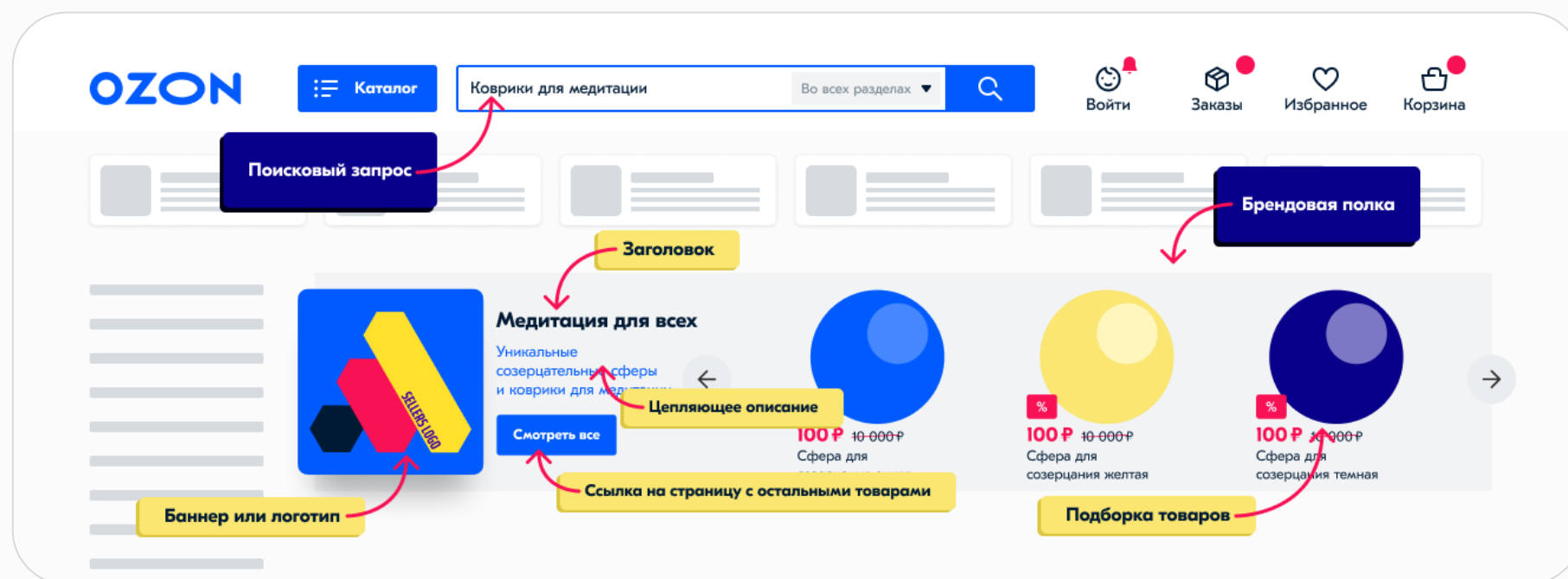
Продвижение в поиске — инструмент, который помогает повысить позицию в поиске. Ozon берёт оплату за заказы товаров с продвижением.

Вы заплатите только за заказы товаров из поиска. Минимальный размер общих и специальных ставок составляет 5 %.



Брендовая полка

Брендовая полка — это подборка товаров одного бренда с логотипом, настраиваемым заголовком и кнопкой со ссылкой на страницу перехода. Она есть на страницах с результатами поиска и на страницах категорий, над и под поисковой выдачей.



Вывод

Для своих товаров на площадке Ozon можно использовать различные методы продвижения. Главное, анализировать и смотреть, какой из них будет лучше работать с вашим товаром.

Выводы модуля



Теперь вы знаете, какие категории товаров лучше всего продаются на Ozon



Как и для какого товара выбрать схему хранения и доставки



Какие требования предъявляются к продавцам, товарам и как их правильно позиционировать



Как продвигать свой товар на площадке, используя различные рекламные инструменты и акции