Знакомство с Яндекс.Маркетом

Цели урока

- ✓ Познакомиться с Яндекс.Маркетом
- Узнать, почему интересно продавать именно на Яндекс.Маркете
- ✓ Познакомиться со статистикой площадки

Как развивался Яндекс.Маркет?

Изначально Яндекс. Маркет работал по рекламной модели: показывал товары на витрине, а для покупки направлял пользователей на сайты магазинов. Продавцы оплачивали переходы на сайт.

В 2018 году начал развиваться маркетплейс «Беру», а в 2020-м он стал частью Маркета.

Усиление за счёт экосистемы сервисов Яндекса

Программа лояльности Яндекс.Плюс



→ 40 %

покупателей Маркета — подписчики Плюса

→ Ha 30 %

больше мультизаказов делают подписчики Плюса

→ 30 %

всех магазинов участники программы лояльности Плюса

Усиление за счёт экосистемы сервисов Яндекса

Экспресс-доставка Яндекс Go 16 городов
уже подключены

→ Ha 82 %

выросло число заказов с экспресс-доставкой на маркетплейсе по сравнению с маем

→ Ha 20 %

в среднем вырос оборот магазинов, которые подключили экспресс-доставку

Усиление за счёт экосистемы сервисов Яндекса

Доставка по клику через Яндекс.Лавку

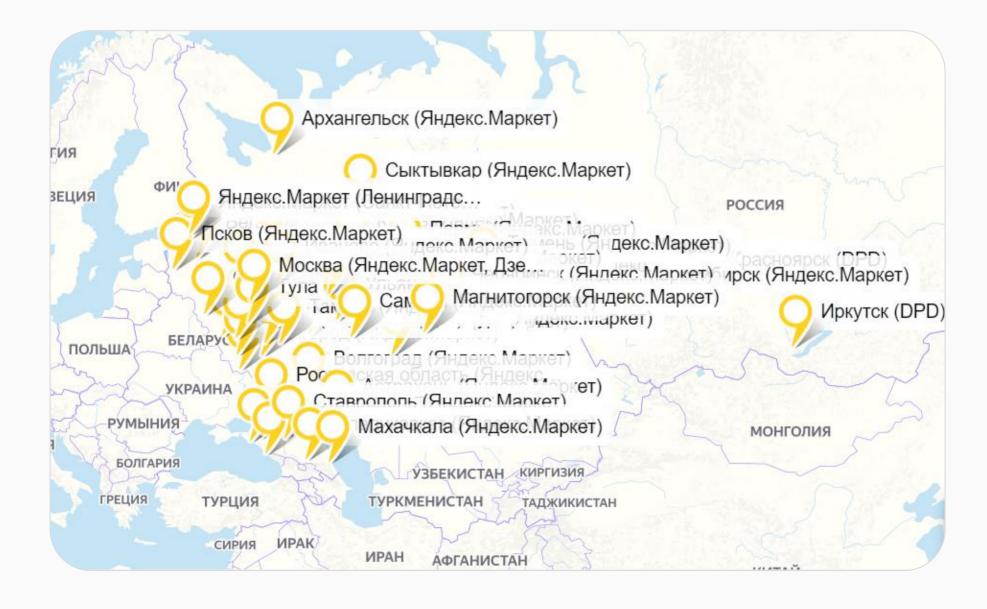




→ Ha 44 %

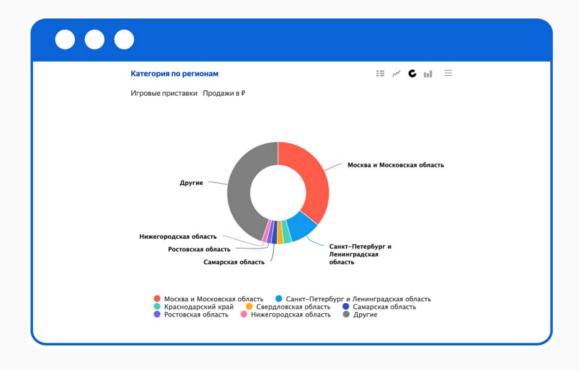
выросло покрытие доставки по клику с подключением ПВЗ

География складов и сортировочных центров Яндекса



Доступ к сервису Яндекс. Аналитика

Любой продавец Маркета бесплатно получает доступ к отчётам. На сервисе собраны обобщённые данные о продажах и доле брендов в сотнях категорий, о популярных товарах, ценах и о многом другом.



Зачем продавать на маркетплейсе Маркета?



Развивайте продукт, а работу с заказами делегируйте Маркету частично или полностью



Тестируйте спрос и предложение на большой аудитории Маркета



Продавайте по всей стране

Итоги модуля

В результате этого модуля мы:

- ✓ Познакомились с тем, как выглядит платформа «Яндекс.Маркет»
- Узнали об особенностях работы с площадкой и её ключевых преимуществах
- Изучили функционал личного кабинета
- ✓ Поняли, как загрузить ассортимент и сделать первую поставку