Продвижение на Яндекс. Маркете

Цели урока

- Узнать, какие варианты продвижения есть на Маркете
- Узнать про каждый подробно

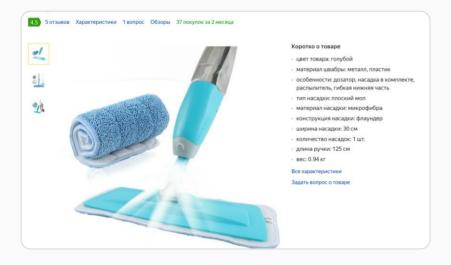
Что влияет на органическую выдачу?

- Цена
- Наличие товара на складе
- Рейтинг товара
- Название

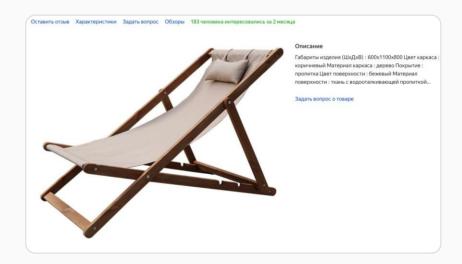
С чего начать?

Красивая карточка и полное описание. Никакое продвижение не поможет, если карточка плохая.

Хорошая карточка



Плохая карточка



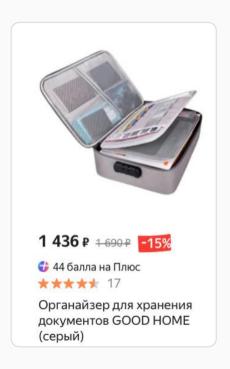
Скидки на товар

По практике для клиента это всё ещё самый важный фактор при принятии решения.

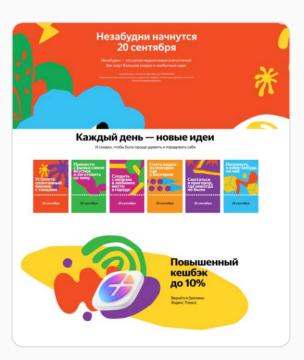
Открытая скидка

Промокод

Акции Маркета







Скидки на товар. Где установить?

Все акции вы можете установить в своём личном кабинете (Продвижение-Акции).

Открытая скидка

Условия:

- старая цена
 выше текущей
- скидка в процентах не меньше 5 % и не больше 75 %.
 Процент округляется до целого числа
- товар продавался
 по старой цене
 (или дороже)
 как минимум 5 дней
 подряд за последние
 30 дней

Промокод

Условия:

- указывается процент скидки больше О
- скидка в 5 % и выше не может быть меньше 1 руб.
- скидка меньше 5 % должна быть 500 руб. или больше

Акции Маркета

Дополнительных условий нет.

Если ваш товар подходит под акции Маркета, в блоке «Акции» вы увидете список подходящих.

Ставки

Ставки вы можете установить в своём личном кабинете (Продвижение — Рекламные стратегии).

Ставка — максимальный процент от цены товара, который вы готовы платить за каждый заказ для продвижения ваших предложений. Чем больше ставка, тем вероятнее, что ваши товары окажутся выше товаров конкурентов и получат наибольшее количество заказов.

На Маркете действует аукцион второй цены: побеждает участник, предложивший наибольшую ставку, однако платит он меньше, т. к. сумма определяется по ставке ближайшего конкурента + 0,01 %. Аукцион проходит в режиме реального времени, пока пользователь загружает карточку с предложениями.

Пример

Рассмотрим использование ставок на примере.

Допустим, товар на Яндекс.Маркете предлагают четыре магазина по одинаковой цене — 1 000 руб. Ставки конкурентов — 10 %, 7 %, 5 % и 3 % от цены товара соответственно.

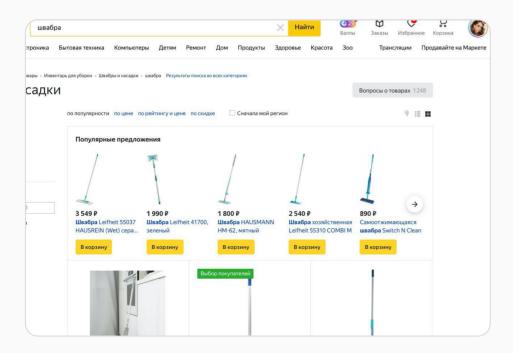
Первое предложение будет размещено на первой позиции на карточке товара на Маркете. Магазин заплатит за заказ 7,01 % — 70 руб. 10 коп.

Второе предложение попадёт на вторую позицию, а заплатить за заказ нужно будет 5,01 %— 50 руб. 10 коп.

Почему нужны ставки?

С помощью ставок вы сможете обходить конкурентов в поисковой выдаче. Товары со ставками показываются выше, чем остальные.

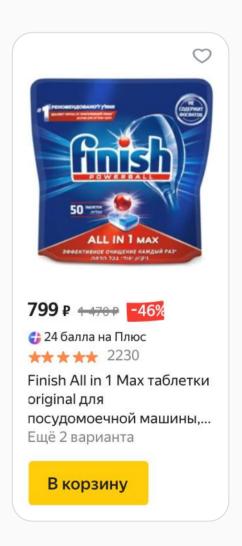
Из топ-10 ставок в категории в выдаче появляется товарная полка при поиске этого товара. Ниже пример с поиском слова «швабра».



Участие в программе «Яндекс.Плюс»

Вы можете подключиться в своём личном кабинете.

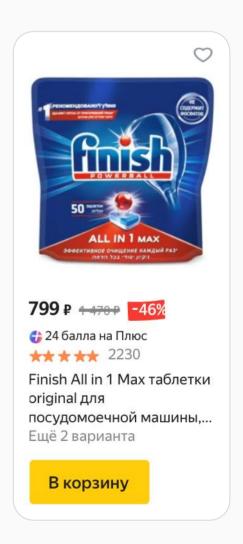
Программа позволяет начислять кешбэк подписчикам Яндекс.Плюс за покупки у вас. Если вы участвуете в ней, ваши товары становятся заметнее благодаря бейджам с баллами, которые получат покупатели.



Участие в программе «Яндекс.Плюс»

Количество баллов, которое получает покупатель, а также стоимость вашего участия в программе зависят от категории товара:

- в разделах «Электроника», «Бытовая техника» и «Компьютерная техника» кешбэк составляет 1%, а стоимость услуги — 0,7% от цены продажи
- в разделах «Автотовары», «Климатическая техника», «Дача, сад и огород», «Спорт и активный отдых», «Товары для дома», «Строительство и ремонт» и «Сувенирная продукция» кешбэк составляет 3 %, а стоимость услуги 2 % от цены продажи
- в остальных разделах кешбэк 5 %, стоимость услуги — 3,5 %



Итоги урока

- ✓ Изучили все необходимые инструменты для старта
- ✓ Поняли, на что они влияют
- Выяснили, где их подключить