Анализ товаров на платформе

Цель урока

В этом уроке вы узнаете, как провести анализ продукции перед размещением на площадке и правильно подобрать товарную матрицу для своего магазина.

Факторы, влияющие на возможность продажи товара

- Политика еВау
 - еВау определяет перечень запрещённых или ограниченных к продаже товарных категорий
- Законодательство зарубежных стран

Законодательство каждой страны регламентирует условия ввоза и реализации отдельных групп товаров

Российское законодательство

Таможенная служба
России устанавливает
список запрещённых
к международной отправке
товаров

Политика еВау

Товары, запрещённые к продаже на площадке

В эту группу попадают товары, продажа которых незаконна в большинстве стран мира (запрещённые вещества, оружие, документы, украденные вещи), а также товары, которые по тем или иным причинам не могут продаваться дистанционно или не соответствуют принципам маркетплейса (домашние животные, банковские карты, криптовалюта, товары для взрослых, табак, медицинские маски)

Товары, продажа которых ограничена на площадке

В эту группу попадают товары, для продажи которых требуется соблюдение некоторых правил, таких как наличие в листинге обязательной информации о товаре (еда, б/у одежда) или соответствие характеристик товара определённым требованиям (ножи, медицинские приборы)

Законодательство России и зарубежных стран

Товары, запрещённые к отправке/продаже

В эту группу попадают товары, запрещённые к международной отправке либо продаже в большинстве стран мира

Товары, продажа которых ограничена в той или иной стране

В эту группу попадают товары, для продажи которых требуется соблюдение определённых условий, таких как наличие иностранной сертификации или оплата таможенных пошлин в стране реализации

Структура и функционал раздела Research

Terapeak Product Research

Первичное исследование показателей продаж любой интересующей ниши или карточки товара

3 Listing Improvements

Рекомендации по оптимизации ценообразования

2 Terapeak Sourcing Insights

Анализ спроса в категориях, подобранных на основе вашей истории продаж для расширения текущего ассортимента

4 Restock Advice

Рекомендации по увеличению количества товара в наличии

Условия пользования разделом

1 С подключённой подпиской eBay Store

Возможность пользоваться всеми инструментами раздела Research

2 Без подписки eBay Store

Возможность пользоваться основным инструментом раздела Research — Terapeak Product Research

Вычленение товарной ниши

С помощью поисковых запросов

> Необходимая товарная ниша определяется с помощью использования широких и узких поисковых запросов с разным набором ключевых слов

С помощью фильтров

Результат поиска можно сузить благодаря категорийным, географическим, ценовым и иным фильтрам

Представленные показатели

В первом информационном блоке результатов поиска представлены 8 различных показателей продаж выбранной группы листингов за выбранный период времени:

- Avg Sold Price средняя цена продажи одной товарной единицы
- Sold Price Range минимальнаямаксимальная цена продажи одной товарной единицы
- Avg Shipping средняя цена за доставку (с учётом предложений с бесплатной доставкой)
- Free Shipping процент предложений с бесплатной доставкой

- Total Sold количество проданных товарных единиц
- Sell-through процент проданных товарных единиц от количества всех размещённых
- Total Sellers количество продавцов
- Total Sales выручка с продаж

Представленные показатели

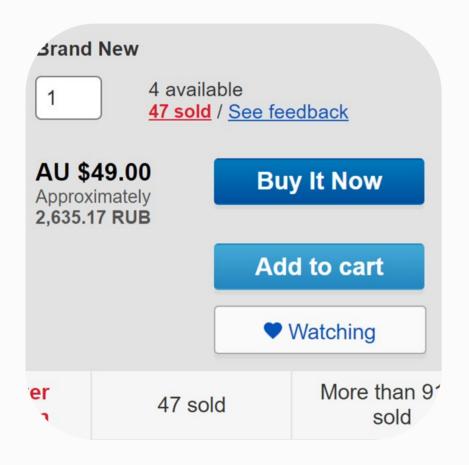
- Orders «Заказы»
- Listings «Листинги»/«Объявления»
- Marketing «Продвижение»
- Performance «Статистика»
- Payments «Платежи»
- Research «Аналитика»
- Reports «Отчёты»

Представленные диаграммы

При нажатии на кнопку Show Sales Trends в правой верхней части результатов поиска на странице отобразятся 6 графиков, демонстрирующих историю изменения следующих показателей:

- Avg Sold Price средняя цена продажи одной товарной единицы
- Total Sold количество проданных товарных единиц
- Avg Sold Price and Total Sold — соотношение средней цены и количества проданных товарных единиц
- Distribution of listing prices процент предложений в различных ценовых диапазонах
- Market Share процент продаж на ту или иную долю продавцов
- Distribution of items sold in top categories товарные категории каталога площадки, в которых размещены листинги

Уровень продаж по листингу и магазину



Show only ☐ Free Returns ☐ Returns accepted ☐ Completed listings ☑ Sold listings ☐ Deals & Savings

Вывод урока

В этом уроке мы узнали, какие товары можно продавать на еВау и как найти свою нишу при помощи поиска и дополнительных инструментов. Несмотря на то что еВау — универсальный маркетплейс, востребованность конкретной категории всегда нужно проверять перед началом продаж.