Продвижение на маркетплейсах

Дмитрий Бурлаков

Эксперт по работе с маркетплейсами, автор канала «Бурлак на маркетплейсах»

Skillbox

Дмитрий Бурлаков



7+ лет опыта

в сфере управления проектами и в e-commerce

Более 5 лет

работы с маркетплейсами Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет и нишевыми площадками

Занимаюсь

полным сопровождением партнёров в сегментах SMB и Big Business

Автор канала

«Бурлак на маркетплейсах», где делюсь опытом работы с маркетплейсами

Цели модуля



Узнать, что такое воронка продаж на маркетплейсах



Узнать, что такое SEO и как его использовать на маркетплейсах



Научиться отвечать на отзывы и вопросы



Узнать, какой графический контент эффективен на маркетплейсах



Изучить акции и скидки и понять, когда их использовать

В результате модуля вы...

- Научитесь полному циклу продвижения товаров на маркетплейсах
- Научитесь правильно выстраивать коммуникацию с покупателями (отзывы и рейтинг)

Воронка продаж на маркетплейсах

Цели

- ✓ Изучить, что такое воронка продаж на маркетплейсах
- Разобраться, что такое карточка товара и из чего она состоит

Воронка продаж

Это жизнь вашего магазина на маркетплейсе — от встречи покупателя с товаром до оформления покупки.

Воронка состоит из 3 этапов: поиск товара, выбор товара, заказ товара.



Поиск товара

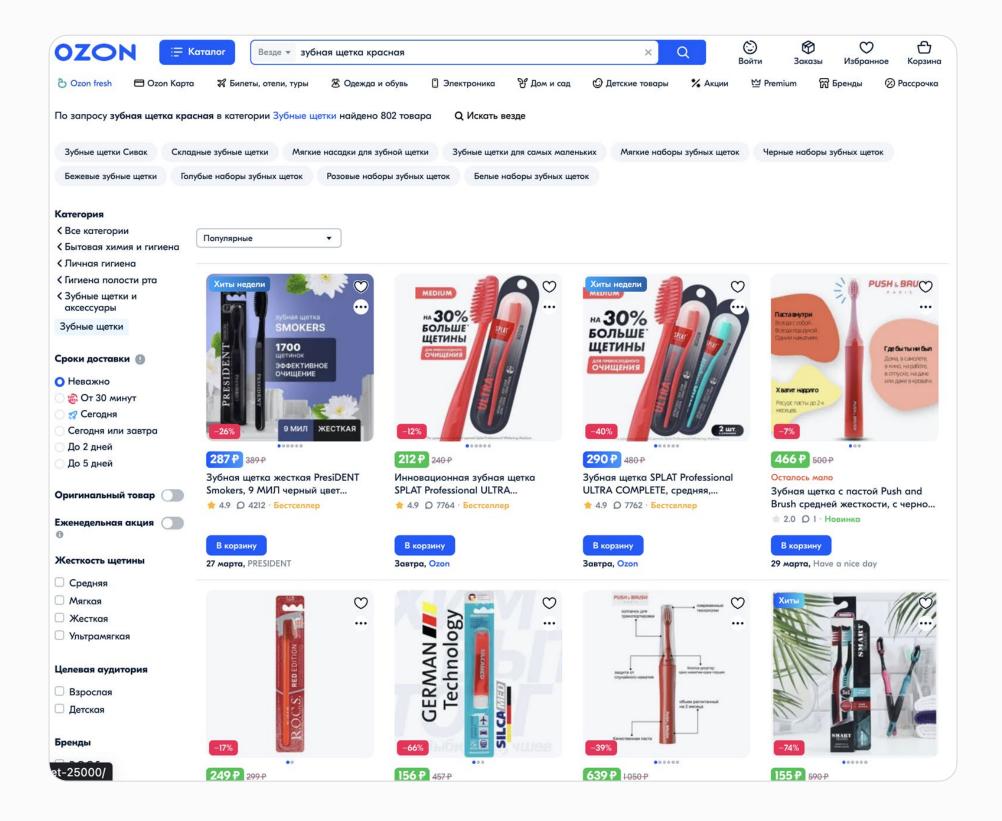
Выбор товара

Заказ товара

Поиск товара

Первое касание покупателя с товаром происходит после поискового запроса. На этом этапе важно оценивать количество показов вашего товара в поиске и в каталоге площадки. Здесь наибольшую роль играет SEO-оптимизация карточки.

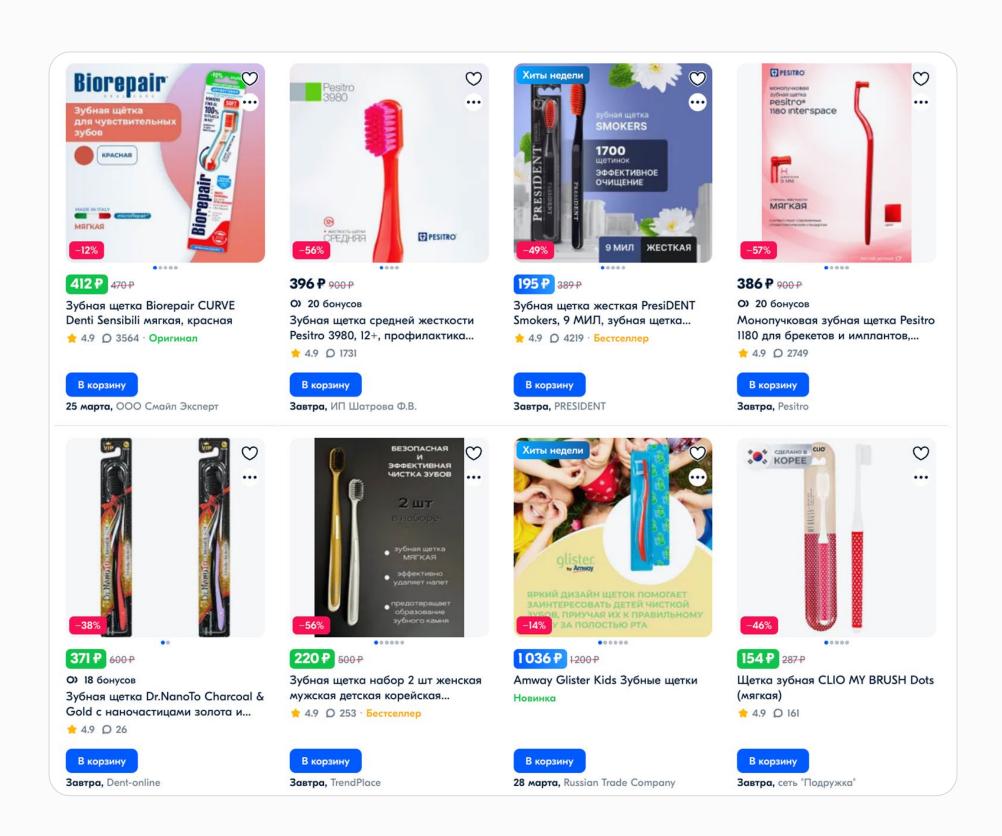
Воронка продаж на маркетплейсах



Выбор товара

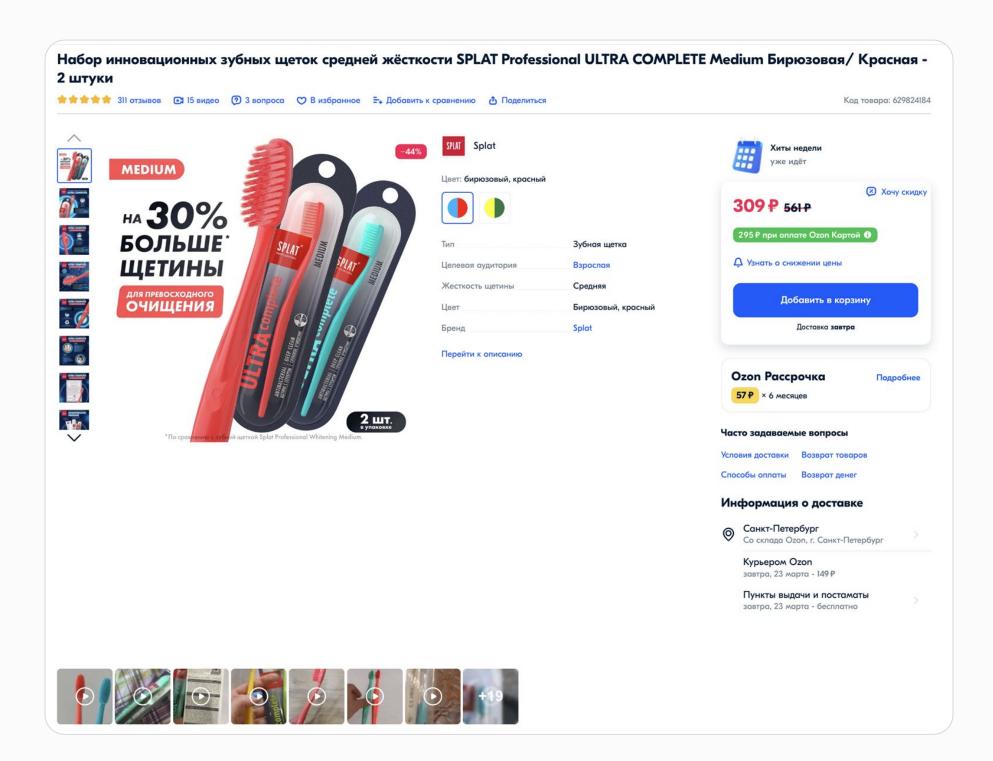
После того как покупатель увидел товар, происходит выбор: покупатель сравнивает главное изображение товара и если видит, что его потребности потенциально товар удовлетворяет, то кликает на него и переходит в карточку товара.

Воронка продаж на маркетплейсах



Заказ товара

Финальная стадия — это покупка товара. Главный фактор — качество контента, если товар утоляет «боли» покупателя, то он его добавит в корзину и оформит покупку.



Воронка продаж: что важно

На первом этапе самым главным является SEOоптимизация карточки, чтобы она отображалась по максимальному количеству поисковых запросов.

На втором этапе самое главное — ваше основное изображение товара, чем более привлекательным оно будет, тем больше возможность, что пользователи кликнут по нему.

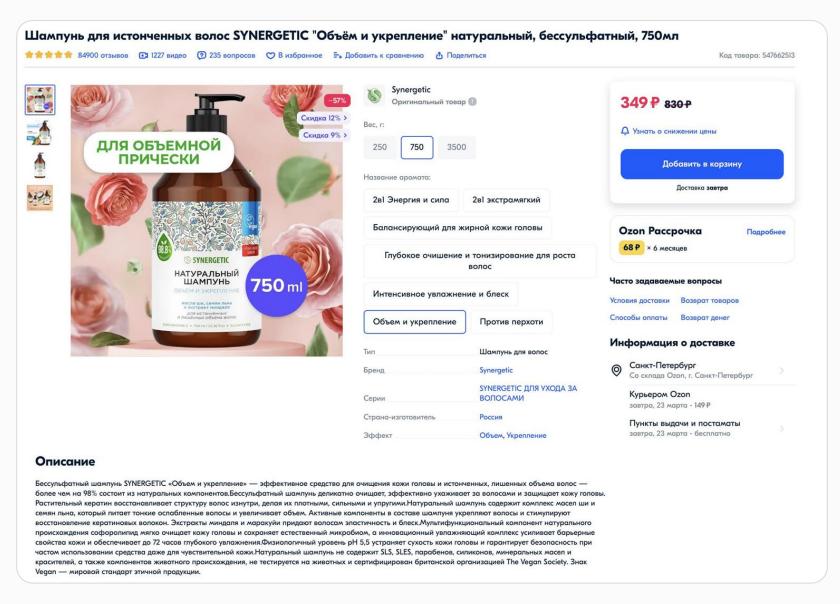
На третьем этапе важнее всего наполнение карточки товара, чем шире вы раскроете свой товар в контенте, тем больше вероятность, что пользователь закажет его.

Что такое карточка товара?

- Тлавное изображение
- Фотографии товара
- 5 Характеристики товара

- Название и описание товара
- Отзывы и рейтинг

Что такое карточка товара?



Вывод

Путь покупателя — это сложный процесс, на который продавец может непосредственно влиять. Чем более серьёзно вы подходите к проработке контента, тем больше будет отдача от покупателей.