Анализ товара через инструменты маркетплейсов

Цель

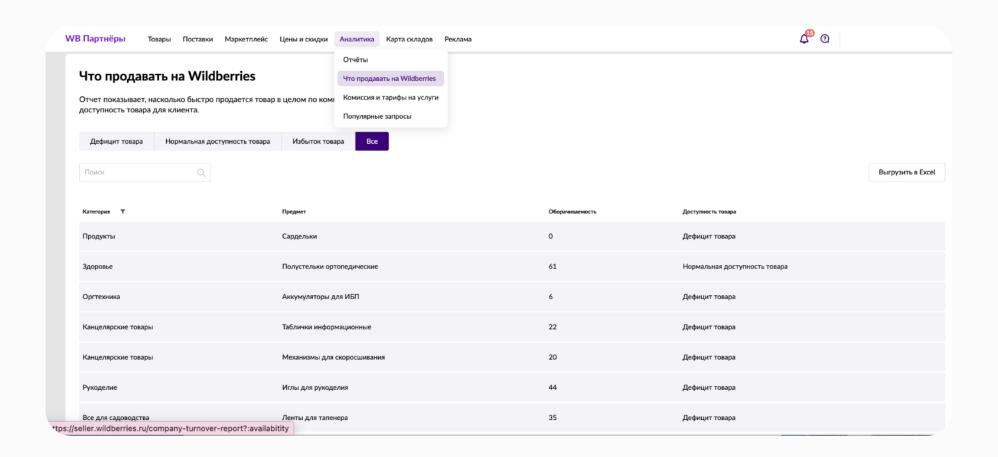
Научиться оценивать спрос на товар с помощью внутренних инструментов маркетплейсов.

Аналитика на Wildberries

- Зайдите в раздел «Аналитика» «Что продавать на Wildberries» и скачайте выгрузку
- Отфильтруйте товар по дефициту
- Оборачиваемость 10 и менее дней
- Смотрите нужную категорию и предметы

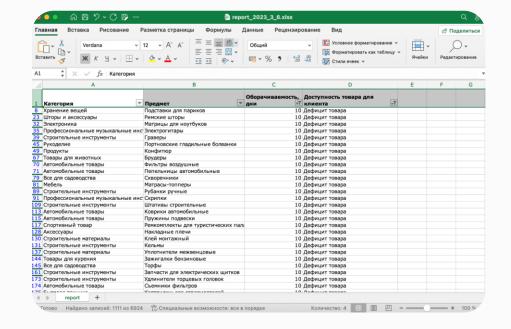
Оборачиваемость — это соотношение скорости продажи средней партии товара и вложенных в товар денег. То есть то, как быстро вы возвращаете вложенные деньги.

Аналитика на Wildberries



Excel-отчёт

Нюансы: для каких-то категорий (например, для одежды) средняя оборачиваемость — 30—40 дней. Считается, что чем меньше количество дней оборачиваемости, тем перспективнее товар. 30 и менее дней — это хорошие товары.

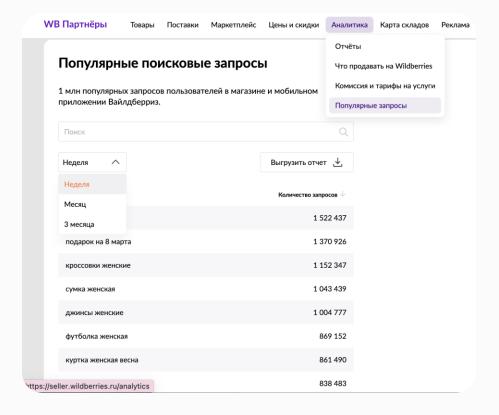


Ещё нюанс: не факт, что товар в дефиците — это тот товар, который нужно срочно покупать. Например, зимой в дефицит попадают беговелы не потому, что их никто не продаёт, а потому, что сейчас не сезон, их распродали и не торопятся завозить вновь.

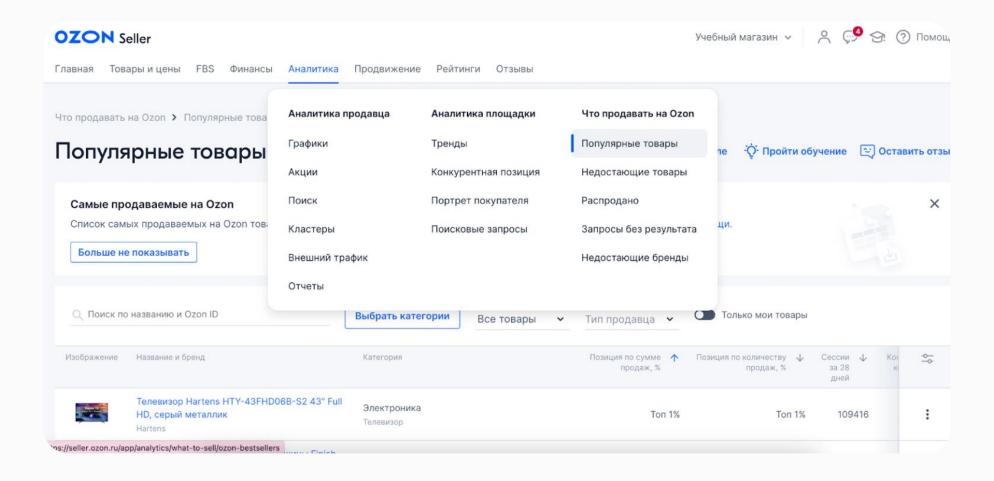
Аналитика на Wildberries

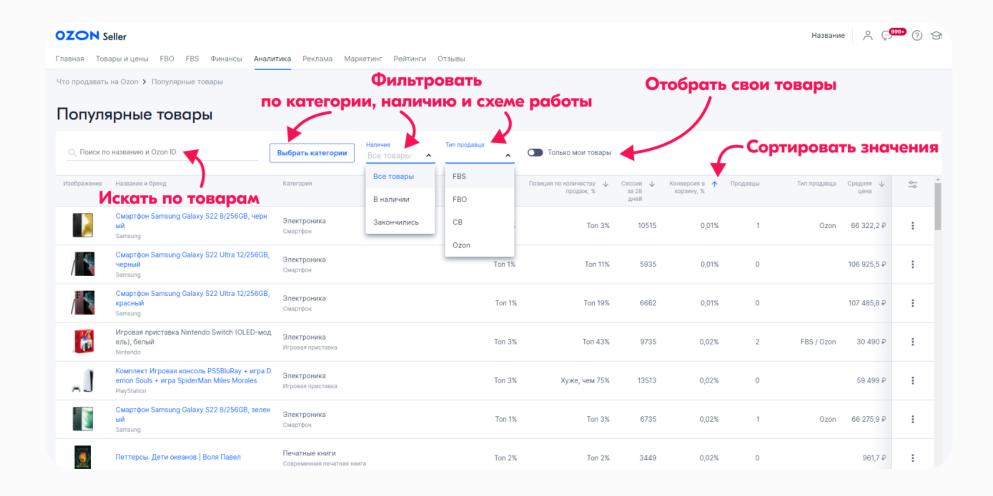
Можно выгрузить популярные поисковые запросы за последние неделю, месяц или квартал.

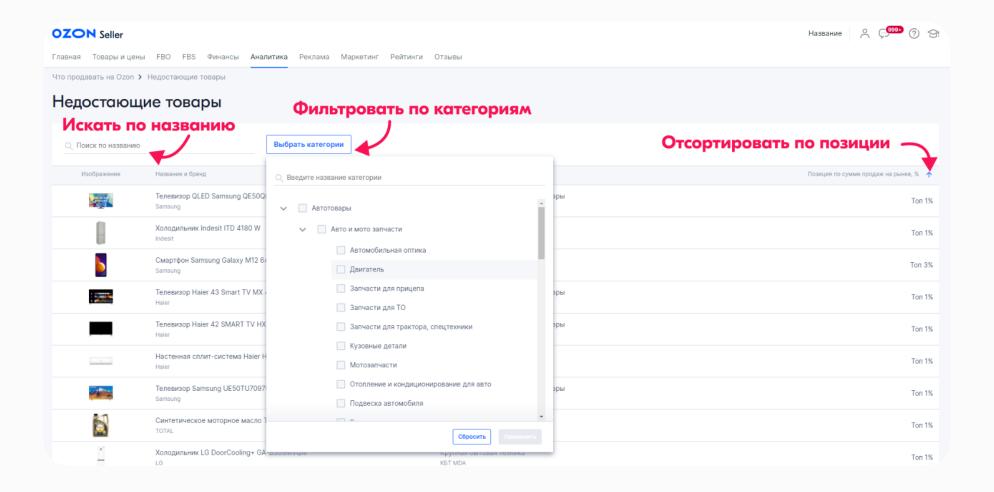
Тоже выгружается в Excel.

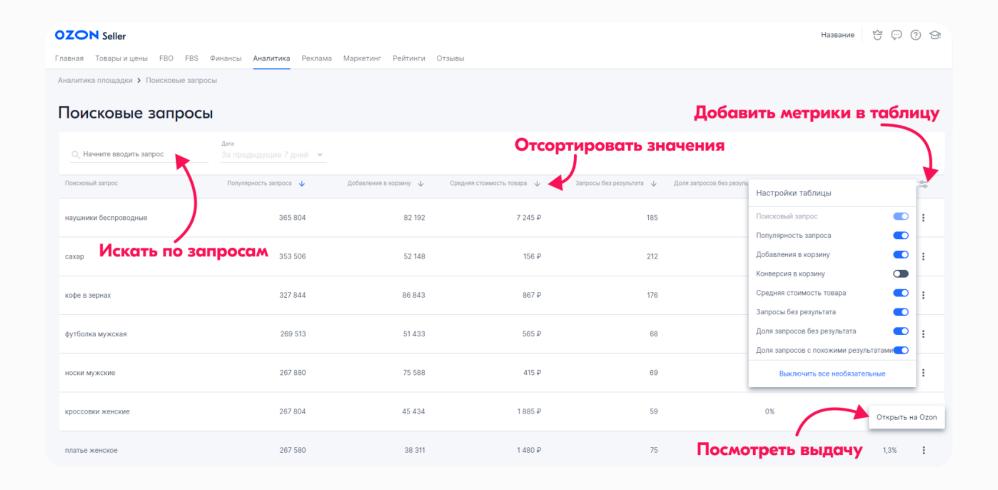


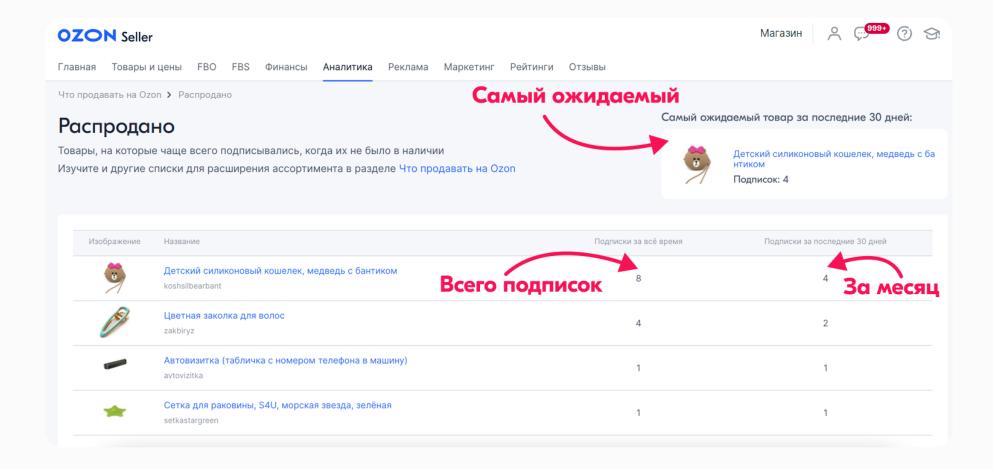
Часть разделов аналитики Ozon доступна только по подписке Premium, однако новые продавцы получают доступ к расширенной аналитике на 1 месяц. Для оформления личного кабинета и ознакомления с аналитикой достаточно статуса самозанятого.

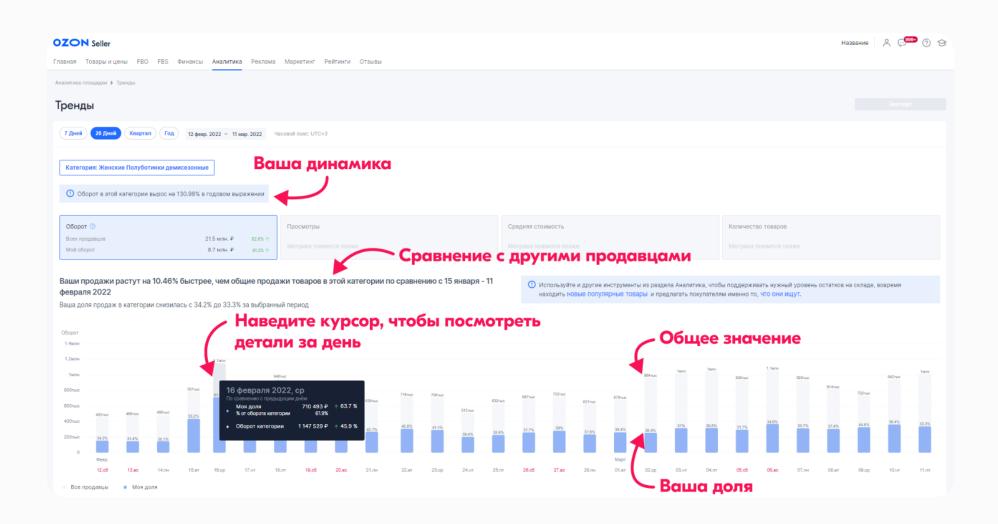






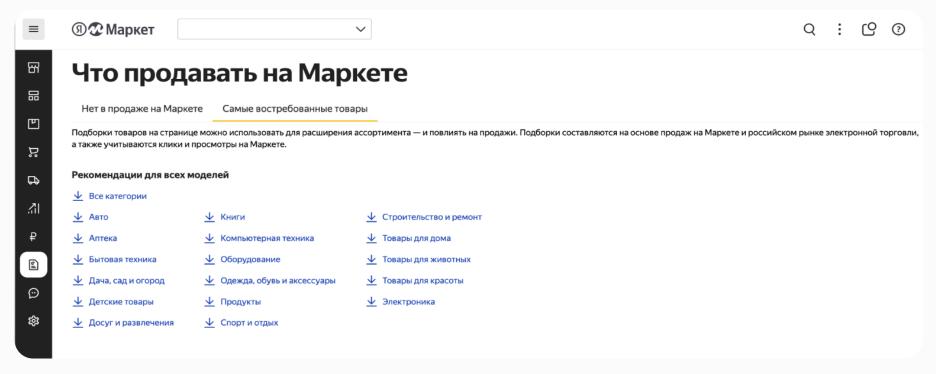




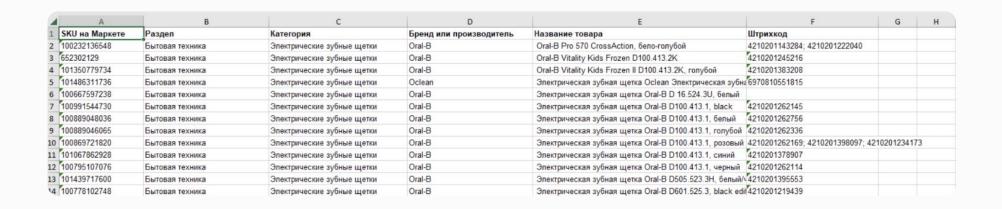


Аналитика на Яндекс.Маркете

Зайдите в раздел «Аналитика» → «Что продавать» → «Самые востребованные товары». Отчёт можно выгрузить в Excel.

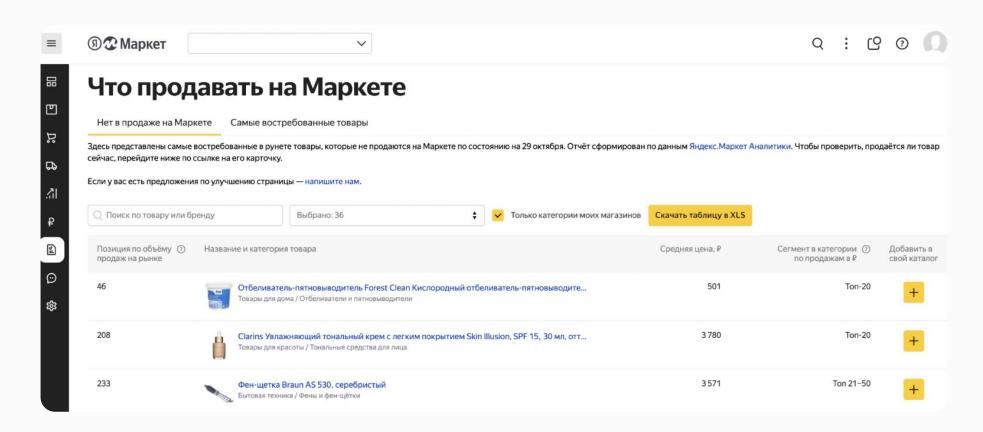


Аналитика на Яндекс.Маркете



«Аналитика» → «Что продавать» → «Нет в продаже на Маркете»

Товары, которые популярны в интернете, но не продаются на Маркете.



Вывод

Сервисы внутренней аналитики — возможность узнать потенциал выбранных вами товаров, а также дополнить свой магазин похожими или совершенно уникальными для площадки товарами. Например, если товары не продаются на маркетплейсе вовсе или представлены в недостаточном количестве.