

Обзор личного кабинета

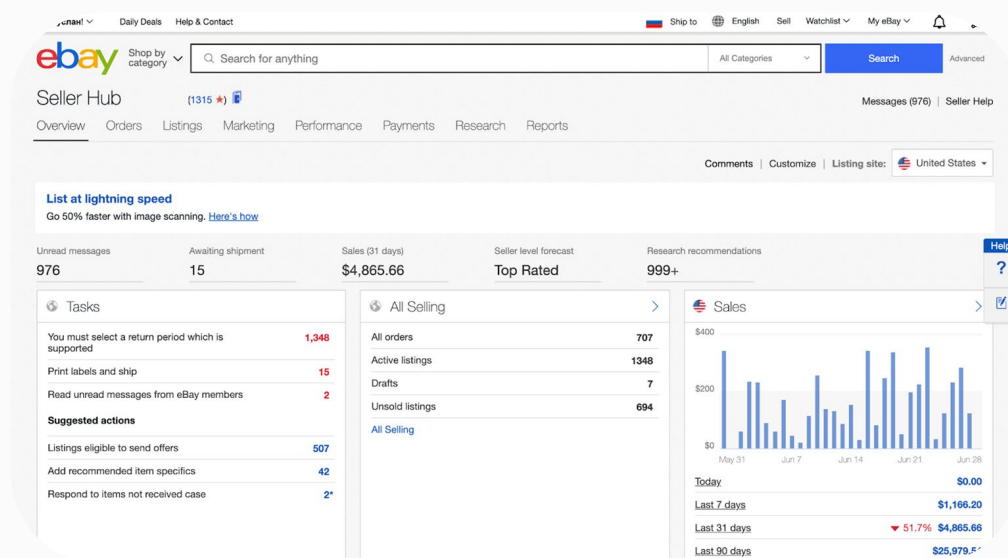
Цель урока

В этом уроке вы познакомитесь с основными разделами личного кабинета продавца на eBay и узнаете их предназначение.

Что такое Seller Hub?

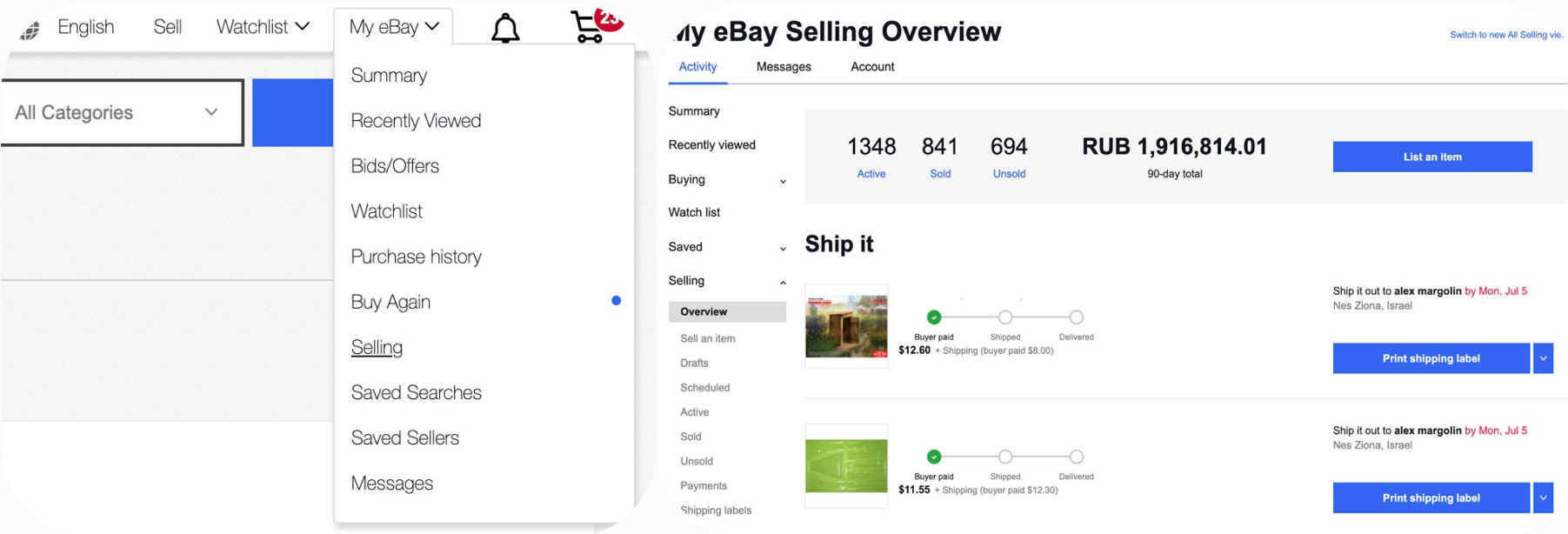
С историей своего развития eBay неоднократно модифицировал функционал и видоизменял интерфейс личного кабинета продавца. Каждая новая версия ЛК существенно отличалась от предыдущей, в связи с чем ей присваивалось новое название, например, All selling, Selling Overview, Seller Hub. Однако путь для перехода в неё оставался прежним (My eBay — Selling).

Seller Hub — наиболее продвинутая и современная версия личного кабинета продавца на eBay.



Активация Seller Hub

По умолчанию Seller Hub открывается при переходе в раздел My eBay — Selling. Однако при первом входе в него есть вероятность попасть в предыдущую версию панели продавца — Selling Overview. В этом случае актуальную версию ЛК продавца — Seller Hub — необходимо активировать, перейдя по ссылке: [ebay.com/sh](https://www.ebay.com/sh)



Почему английская версия?

- 1 Некорректный русскоязычный перевод**
Некорректный перевод разделов, действий и терминов в русскоязычной версии Seller Hub приводит к недопониманию покупателей, партнёров или справочных материалов

- 2 Совершенствование английского**
Навыки использования англоязычного интерфейса не только увеличат ваш словарный запас, но и помогут в освоении вспомогательных инструментов и сервисов

Основные разделы Seller Hub

Seller Hub состоит из 8 основных разделов, каждый из которых выполняет соответствующие функции для администрирования продаж на площадке:

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

Overview

Overview («Обзор») — раздел, который не содержит в себе какого-то конкретного функционала, носит уведомительный, информативный характер, демонстрируя вам основные показатели активности пользователей, ваших продаж и текущего состояния аккаунта.

Orders

Orders («Заказы») — раздел, в котором совершаются все действия по обработке и учёту поступающих заказов.

Listings

Listings («Листинги», или «Объявления») — раздел, необходимый для создания и редактирования карточек товаров. В нём происходит работа по наполнению и актуализации ассортимента магазина.

Marketing

В разделе **Marketing** запускаются и администрируются промоакции и рекламные кампании для продвижения листингов (объявлений) на маркетплейсе.

Performance

Performance («Статистика») — раздел, посвящённый статистике относительно продаж, трафика, а также качества сервиса, оказываемого продавцом на маркетплейсе. В нём можно обнаружить практически любые интересующие вас метрики.

Payments

Payments («Платежи») — раздел для управления выплатами вырученных средств.

Research

Раздел **Research («Обзор»)** представляет собой специальный инструмент для маркетингового анализа рынка, позволяющий получить данные об объёме продаж и истории изменения цен любого товара на площадке.

Reports

Reports («Отчёты») — раздел, позволяющий генерировать и выгружать отчёты о товарах и заказах, а также массово редактировать данные о товарах и заказах с помощью таблиц.

Вывод урока

В этом уроке мы узнали, что представляет собой личный кабинет eBay, как можно использовать его модульность и настроить под себя. В Seller Hub есть все необходимые инструменты для эффективного управления продажами.