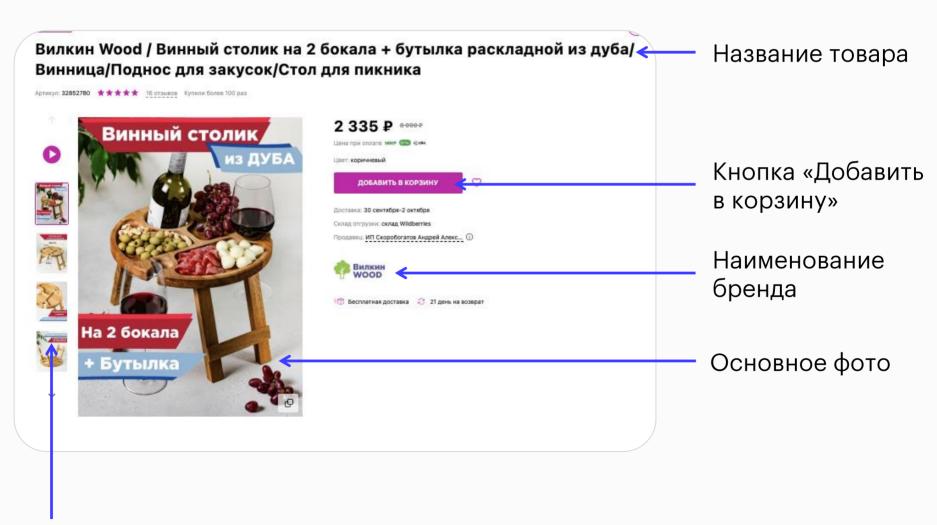
Что такое карточка товара?

Цели урока

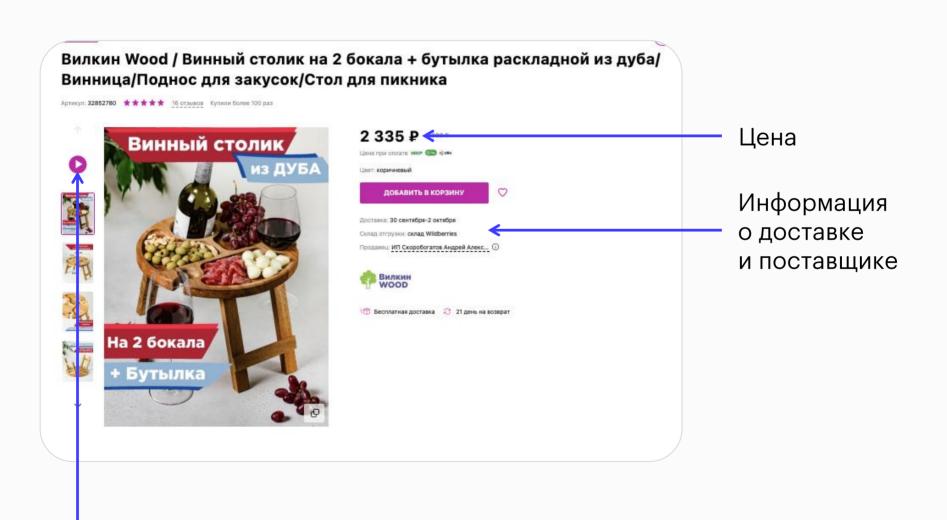
- Изучить понятие карточки товара
- Разобрать воронку продаж на маркетплейсах

Что такое карточка товара?

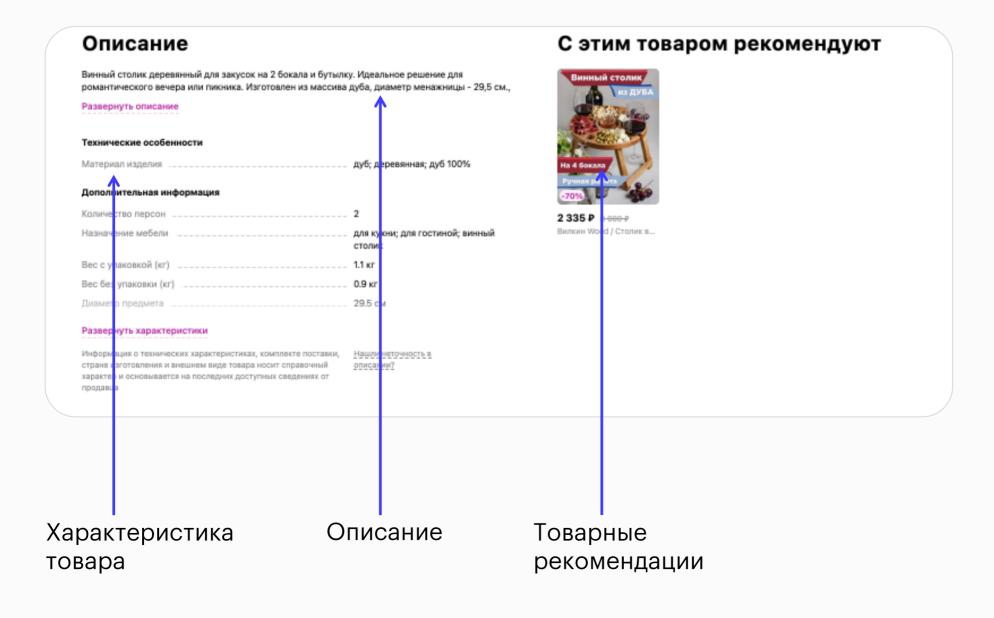
Карточка товара — это страница на сайте Wildberries с полной информацией о товаре (название, описание, изображения) и другой информацией касательно доставки и оплаты.



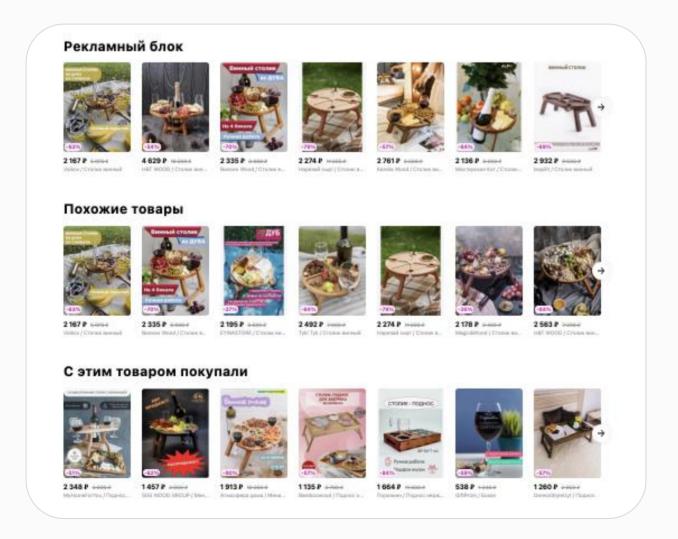
Дополнительные фото

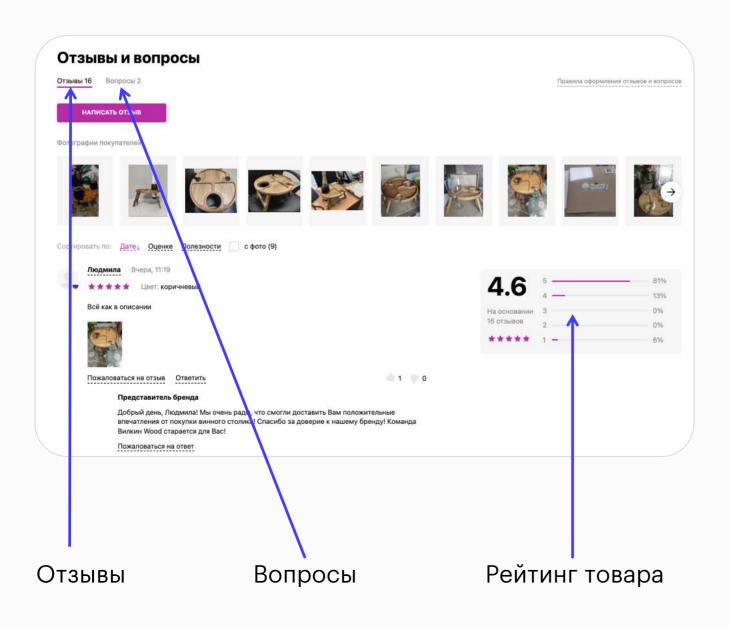


Видео о товаре



Блоки «Рекомендация» и «Рекламы»





На что мы можем влиять?

- Заголовок товара
- Наименование бренда
- Фото- и видеоконтент
- Характеристики
- Описание
- Отзывы
- Цена
- Информация о доставке
- Товарные рекомендации

Как быстро запустить продажи товара?

Необходимо работать с карточкой товара на каждом этапе воронки продаж.

Что такое воронка продаж?

Путь клиента от привлечения внимания к вашему товару до покупки.

Воронка продаж на маркетплейсах



Давайте рассмотрим, что влияет на каждый этап воронки.

Конверсия из «увидел товар» в «переход на карточку»

- Грамотное 1-е фото
- Лейблы на товаре («Бестселлер», «Новинка», «Акция»)
- Позиция карточки в выдаче (желательно топ-5)
- Широкая семантика (подобранная семантика)
- SEO-оптимизация товара (правильная оптимизация)
- Характеристики товара (полностью заполненные)

Из «перехода в карточку» в «добавление в корзину»

- Фотографии со второй по десятую
- Продающее видео
- Цена (адекватная рынку)
- Отзывы (рейтинг товара и содержание отзывов)

Конверсия в выкуп

- Категория товара (если есть примерка, то выкупы ниже)
- Скорость доставки товара до покупателя или ПВЗ

Возвраты товара

- Соотношение «цена качество»
- Достоверность фото в карточке и реальное качество товара
- Упаковка товара (пришёл битый, мятый, невзрачная упаковка)
- Категория товара (примерил дома, не подошло)

Купил повторно

- Работа с товарами повторного потребления
- Доверие бренду (купил другой товар этого бренда)

Рекомендация

- Вкладыши с просьбой порекомендовать друзьям (с любовью к клиенту)
- Качество товара
- Вау-эффект (подарок)

Вывод урока

Для того чтобы успешно продавать на маркетплейсах, нужно чётко понимать, как повлиять на конкретный этап воронки с помощью работы с карточкой товара.