

Причины изменения продаж

Причины изменения продаж

Цель

Научиться находить возможные причины изменения продаж и работать с ними.

Причины падения продаж

Падение продаж, как правило, связано с:

1. Систематическим отказом от участия в акциях
2. Получением негативных отзывов
3. Резким увеличением цены
4. Частыми нулевыми остатками товара
5. Пропажей выдачи по ключевым словам и категориям

1. Систематический отказ от участия в акциях

Если не брать в расчёт крупные акции, то маркетплейс снижает ранжирование товаров в поиске. Необходимо подобрать список товаров для постоянного участия в акциях.

Установка скидки

Установка цены

Отмена скидки

История загрузок

История загрузок

Дата загрузки	Номер	Статус	Наименование загрузки	Дата активации	
24.11.2022 13:31:57	<div></div>	Обработано	Установка скидки	24.11.2022 13:31:57	Подробнее
25.08.2022 14:13:47	<div></div>	Обработано	Установка скидки	25.08.2022 11:13:47	Подробнее
25.08.2022 13:34:48	<div></div>	Обработано	Установка скидки	25.08.2022 10:34:48	Подробнее
05.04.2022 23:52:50	<div></div>	Обработано	Установка скидки	05.04.2022 20:52:50	Подробнее
05.04.2022 23:52:40	<div></div>	Обработано	Установка цены	05.04.2022 20:52:40	Подробнее
04.04.2022 15:15:19	<div></div>	Обработано	Установка скидки	04.04.2022 15:15:19	Подробнее
04.04.2022 15:15:13	<div></div>	Обработано	Установка скидки	04.04.2022 15:15:13	Подробнее
17.12.2021 18:19:46	<div></div>	Обработано	Установкa скидки	17.12.2021 15:19:46	Подробнее

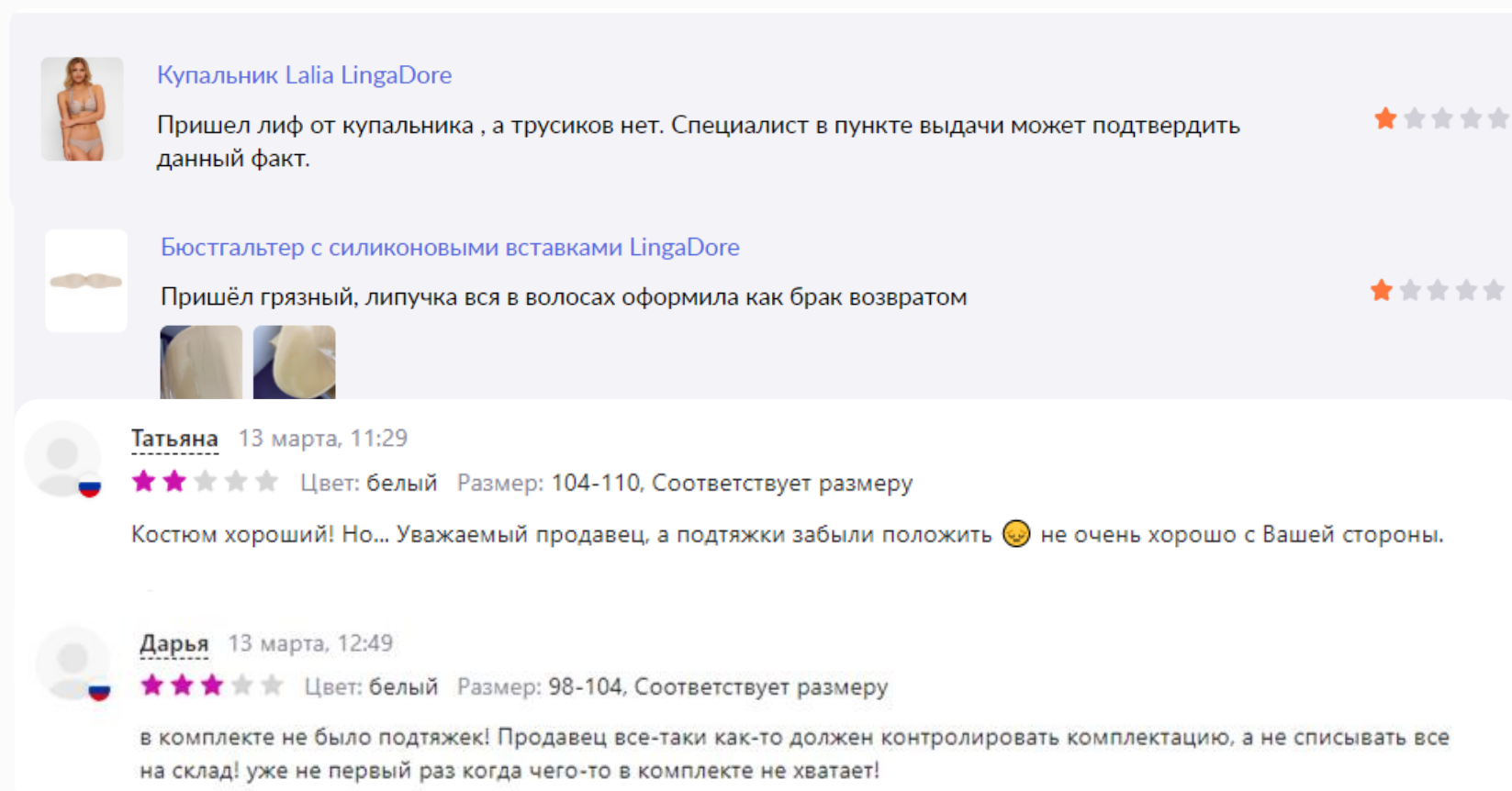
2. Получение негативных отзывов

Получение негативных отзывов может быть связано не только с качеством товара.

1. Кража комплектующих товара
2. Недобросовестная конкуренция
3. Логистические компании (доставка)
4. Ошибки склада

2.1. Кража комплектующих товара

К сожалению, нередко случаи, когда часть товара теряется на ПВЗ, путается с другими товарами на примерке или банально крадётся недобросовестными покупателями.



2.2. Недобросовестная конкуренция

Конкуренты могут использовать возможность сразу «убить» продвижение новой карточки, сделав всего 2–3 выкупа с отзывами.

Отзывы ² Вопросы ⁰

Правила публикации

1.0 ★★★★★ На основе 2 отзывов ⓘ 100% Соответствует размеру ⓘ Написать отзыв

Татьяна

20 июля 2020, 20:39

★★★★★ розовый • 52-54, Соответствует размеру

Расцветка интересная, но материал ужасный.

Анна

18 июля 2020, 17:35

★★★★★ розовый • 52-54, Соответствует размеру

Такая стеклянная синтетика👎

Комбинезон с капюшоном "Хома" Best toys

По качеству 👎 очень плохой, такое ощущение, что ребенок сшила этот комбинезон. Не ровные швы.

★★★★★

Павел

09 сентября 2022, 20:31

★★★★★

Очень долго шёл

Юлия

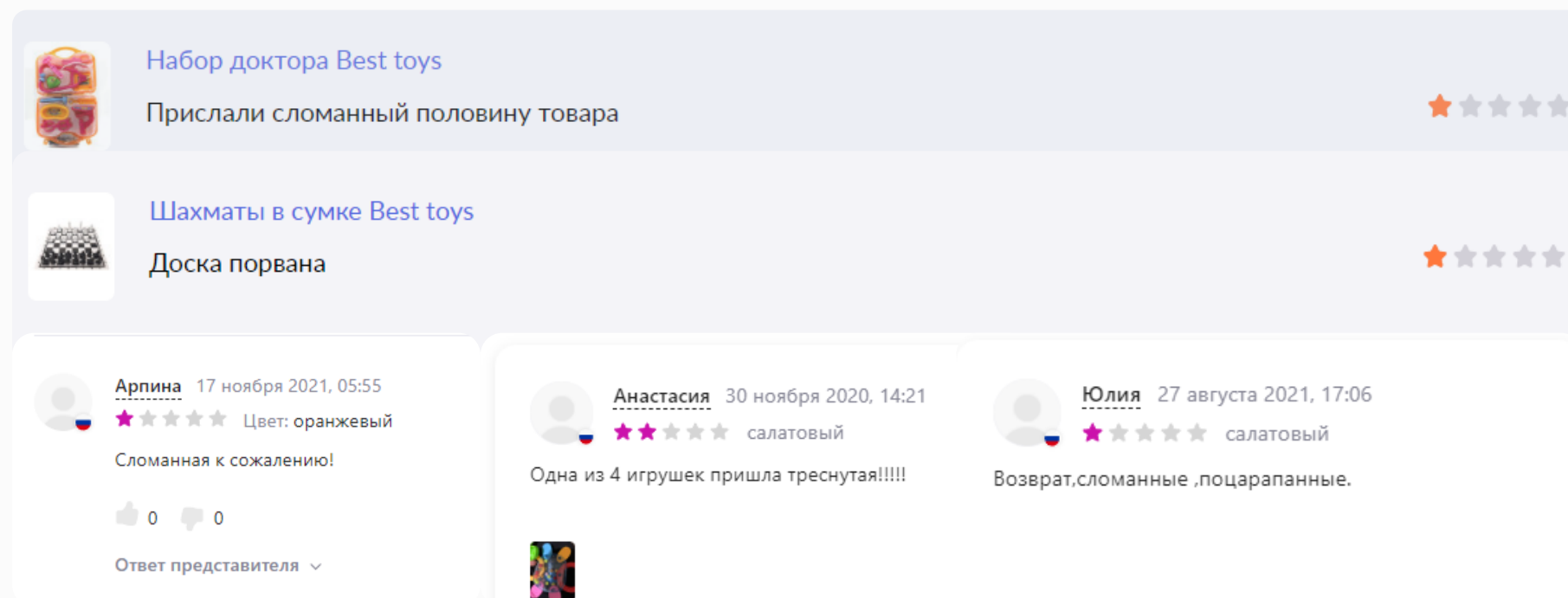
20 ноября 2022, 22:45

★★★★★ белый

Пришла в неисправном состоянии. Обнаружили только дома, когда вставили батарейки

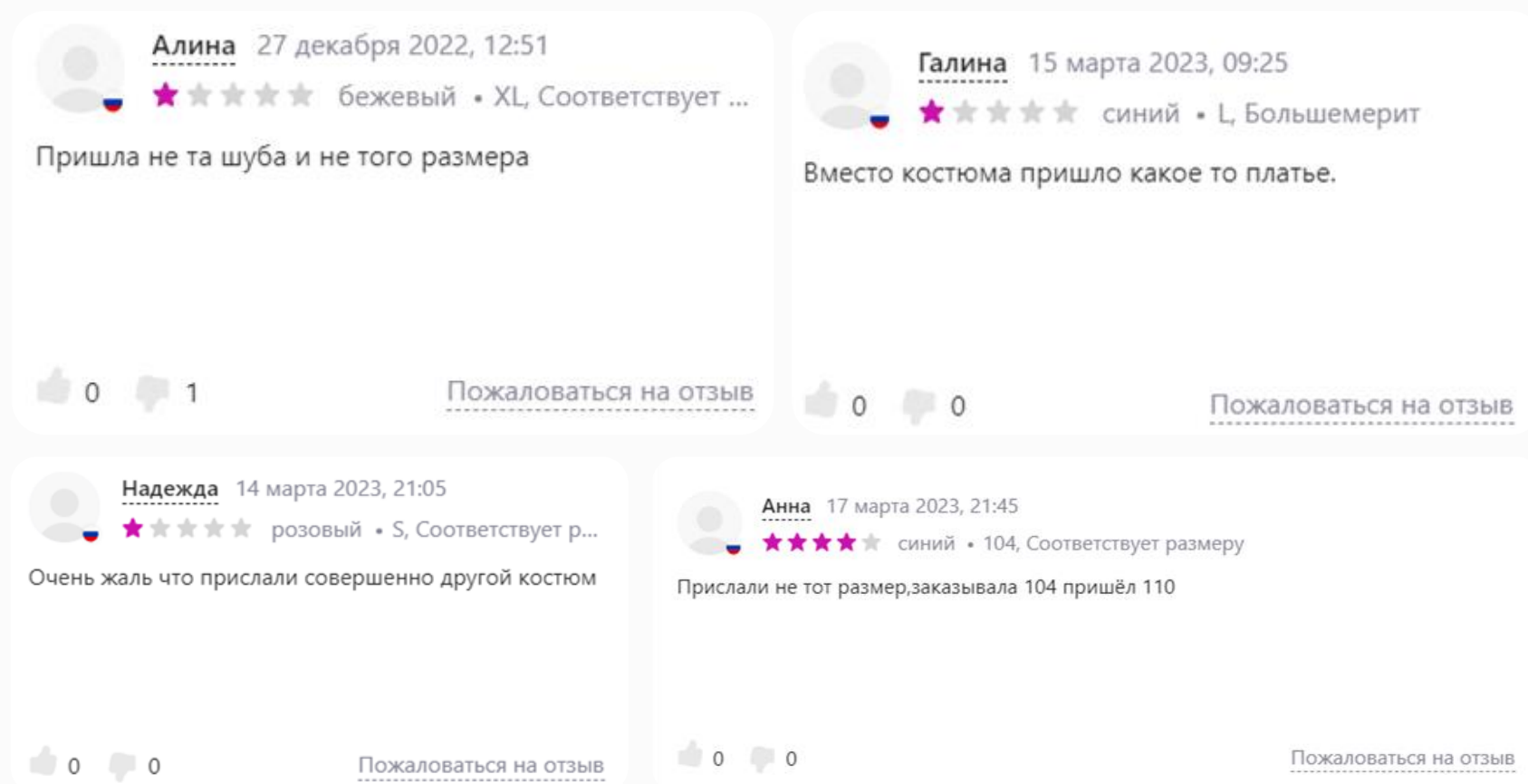
2.3 Халатное отношение доставки к товару

Логисты не несут ответственность за порчу товара во время доставки, поэтому встречаются и подобные отзывы:



2.4 Ошибки сборщиков на складе Wildberries

Случается, что сборщики путают размеры или цвета, в данном случае остаётся только оспаривать и перекрывать собственными отзывами.



Как бороться с подобными отзывами?

1. Добавить в карточку крайним фото-информацию
2. Обжаловать негативный отзыв
3. Подогнать внешний трафик, усилить рекламу
4. Перезавести карточку (особенно при FBS)

3. Резкое увеличение цены

Причины увеличения стоимости могут быть различными, но результат чаще всего приводит к выпадению из ранжирования, таким образом Wildberries следит, чтобы на их сайте были актуальные низкие цены.

4. Систематические нулевые остатки

Как только остатки достигают нулевой отметки — позиция теряется практически до начальных позиций. Во избежание этого следите за остатками и заранее рассчитывайте сроки поставок.

5. Количество рубрик и ключевых слов в карточке

По умолчанию Wildberries размещает товары только в две рубрики. Но есть товары, которые можно увидеть одновременно в пяти, десяти, даже двадцати рубриках. Такие товары, как правило, очень популярны, продажи по ним крайне высокие.

Причины изменения продаж

Пример

отображения рубрик и ключевых слов

Категории и позиции в них

В которых представлен товар и занимаемая им позиция

Категория	14.03	15.03	16.03	17.03	18.03	19.03	20.03
Видимость (1 страница)	—	—	—	—	—	—	—
Бытовая техника/Красота и здоровье	8 616	—	—	—	—	—	—
Бытовая техника/Красота и здоровье/Массажеры электрические	183	3 102	—	—	—	2 455	1 047
Бытовая техника/Красота и здоровье/Массажеры электрические/Массажер э...	147	2 836	—	—	—	2 195	922
Здоровье/Оздоровление	306	—	—	—	—	9 249	2 103
Здоровье/Оздоровление/Массажер электрический	135	2 836	—	—	—	2 194	969
Спорт/Поддержка и восстановление	240	—	—	—	—	—	2 251
Спорт/Поддержка и восстановление/Массажные аксессуары	189	8 585	—	—	—	7 101	1 661
Спорт/Поддержка и восстановление/Массажные аксессуары/Массажер элект...	145	2 837	—	—	—	2 190	937

Запросы и позиции по ним

По которым представлен товар в поиске и занимаемая им позиция (первые 200 с сортировкой по позиции последней даты, частотности)

Ключевое слово	↓ Частота WB	Частота OZ	Результатов	Ср. позиция	14.03	15.03	16.03	17.03	18.03	19.03	20.03
Видимость	Запросы				149	107	—	—	—	104	109
Ср. позиция					47	43	0	0	0	47	46
🔍 массажер для тела	82 191	1 476	17 888	89	89	—	—	—	—	—	—
🔍 перкуссионный массажер	41 527	7 026	2 896	31	21	39	—	—	—	31	33
🔍 массажер пистолет	10 980	572	2 568	47	38	50	—	—	—	46	55
🔍 массажер перкуссионный	10 457	19	2 894	29	21	39	—	—	—	29	30
🔍 массажный пистолет	9 056	625	2 595	42	36	41	—	—	—	45	46
🔍 массажер для тела антицеллюлитный	6 491	821	7 115	54	42	50	—	—	—	64	61
🔍 карбон	5 302	1 027	20 448	43	—	—	—	—	—	—	43
🔍 массажер антицеллюлитный для тела	4 774	6	7 114	54	42	50	—	—	—	64	61
🔍 массажеры для тела	3 616	276	17 888	89	89	—	—	—	—	—	—

Изображения: Алексей Цимбриков

Вывод

Зная причины изменения продаж, вы сможете
сохранять и улучшать позиции в рейтинге,
а значит, поддерживать высокий оборот товара.

<div>★★★★★ 4 488</div> <div>Доставка завтра</div> <div>Продаж 4 535 шт</div> <div>Выручка 16 476 096 руб</div> <div>Остаток 2 ед</div> <div>Поставщик ИП Фадеева Е В</div> <div>Число продаж в день 323.9 шт</div> <div>Был в наличии 14 дней</div>			<div>★★★★★ 10 834</div> <div>Доставка завтра</div> <div>Продаж 6 879 шт</div> <div>Выручка 8 899 677 руб</div> <div>Остаток 7 358 ед</div> <div>Поставщик ООО Викториас Лайн</div> <div>Число продаж в день 491.4 шт</div> <div>Был в наличии 14 дней</div>		
<div>★★★★★ 4 989</div> <div>Доставка завтра</div> <div>Продаж 4 902 шт</div> <div>Выручка 9 779 680 руб</div> <div>Остаток 1 934 ед</div> <div>Поставщик Королева Ксения Андреевна</div> <div>Число продаж в день 350.1 шт</div> <div>Был в наличии 14 дней</div>			<div>★★★★★ 9 290</div> <div>Доставка завтра</div> <div>Продаж 5 081 шт</div> <div>Выручка 9 042 196 руб</div> <div>Остаток 3 900 ед</div> <div>Поставщик Retail Store Ltd</div> <div>Число продаж в день 362.9 шт</div> <div>Был в наличии 14 дней</div>		
			<div>★★★★★ 28 715</div> <div>Доставка завтра</div> <div>Продаж 10 168 шт</div> <div>Выручка 6 914 719 руб</div> <div>Остаток 21 177 ед</div> <div>Поставщик ИП Керимова</div> <div>Число продаж в день 726.3 шт</div> <div>Был в наличии 14 дней</div>		