Рекламное продвижение

# Внешняя реклама



образовательная платформа

#### Цель видео

Познакомиться с особенностями внешнего трафика на WB.

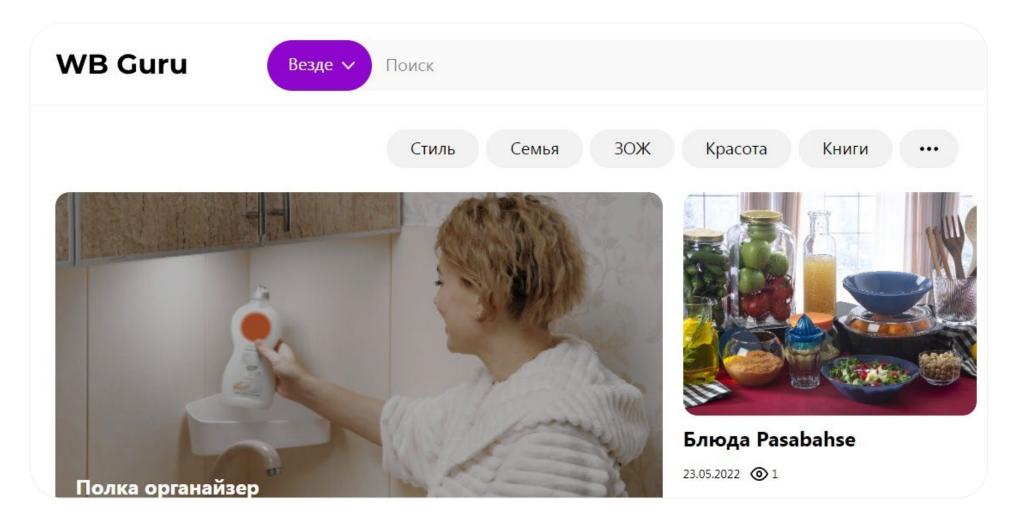
## Внешний трафик

Реклама, которая размещается за пределами маркетплейса, но ведёт на одну из его страниц.

# Виды внешнего трафика

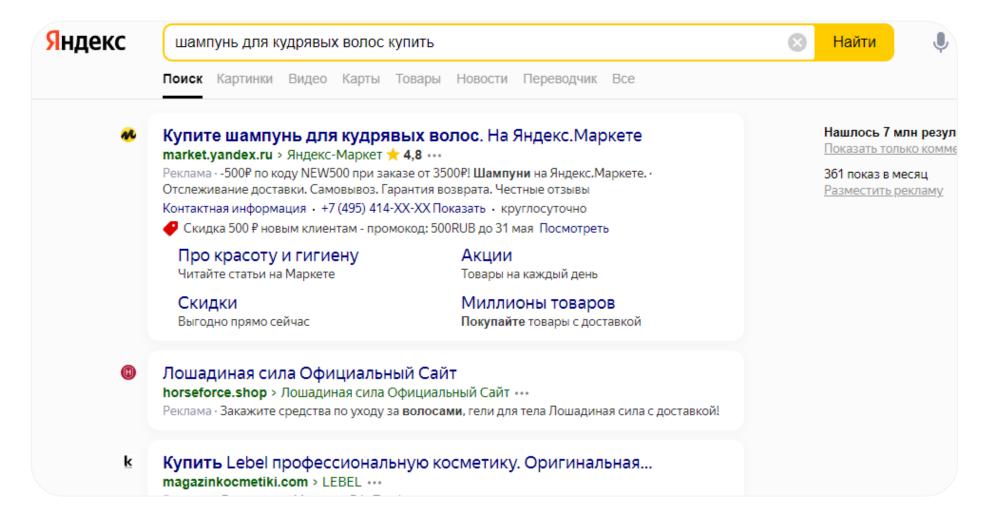
- 1 WB Guru
- 2 Контекстная/таргетированная реклама
- З Реклама у блогеров

#### WB Guru



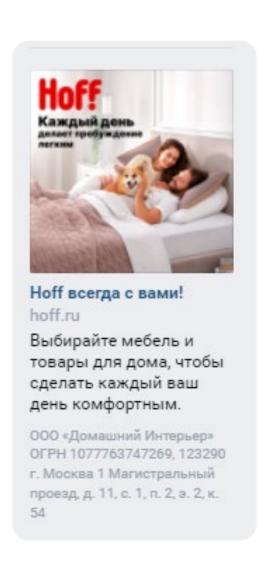
Площадка от WB для обзоров товаров. Есть возможность создания собственного контента или участия в подборке от маркетплейса.

## Контекстная реклама



Вид рекламы, показывающийся в поисковых системах на основании подобранной семантики, ГЕО и других параметров.

## Таргетированная реклама



Вид рекламы в социальных сетях, показывающийся на основании выбранного портрета аудитории.

### Блогеры

- 1 Нативные рекламные посты у инфлюенсеров
- 2 Можно работать с одним блогером или разместиться на платформе
- 3 Нет прогноза трафика

#### Рекомендации

- 1 Используйте UTM-метки
- 1 период 1 канал продвижения для корректной оценки результатов
- 3 Не ждите быстрых результатов

#### UTM-метки

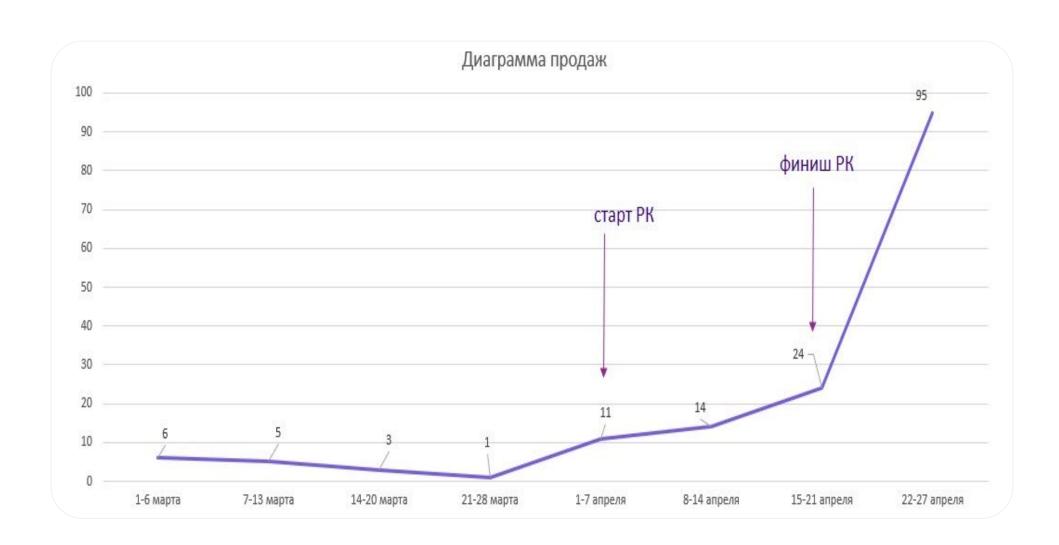
UTM-метки — своего рода теги, которые добавляют в адресную строку сайта или страницы, они нужны для того, чтобы получить подробную информацию о каждом источнике трафика.

## Оценка результативности

WB не предоставляет данные по аналитике внешнего трафика, т. е. мы не можем узнать точно, какое количество заказов пришло с рекламы.

Поэтому оценку эффективности мы проводим на основании общего товарооборота.

## Кейс по внешней рекламе



В течение кампании прирост был незначительным. Результативность заметна в «дни зарплаты».

#### Выводы

- Для увеличения продаж внутри маркетплейса можно использовать внешние каналы привлечения: контекст, таргет, блогеров
- Оценку результативности можно провести только на основании общего товарооборота
- Важно разметить ссылки UTM-метками для исключения пессимизации карточки
- 4 Единовременно стоит использовать только один канал внешнего продвижения