**Алгоритм запуска продаж товара и механики продвижения**

Что вы узнаете

Маркетплейс Wildberries — динамичная платформа, и данные на портале поставщиков постоянно обновляются. Часто вводятся новые правила, меняется договор оферты, и такой инструмент, как неофициальное продвижение, тоже очень подвержен изменениям.

В этом материале вы рассмотрите алгоритм запуска продаж вашего товара на площадке Wildberries:

* узнаете, на что необходимо обратить внимание перед поставкой товара на склад;
* познакомитесь с критериями ранжирования карточки товара;
* поймёте, как повлиять на продажи товара;
* изучите различные методы его продвижения.

Начнём!

Подготовительная работа

Что необходимо сделать перед запуском

Перед запуском товара на маркетплейсе в первую очередь проводится большая работа по аналитике ниши, анализу потенциальных конкурентов, а также подготовка товаров к отгрузке и поставке первой партии на склад маркетплейса.

Но самое важное перед запуском — правильно подготовить карточку товара. В предыдущих модулях вы разбирали, как это сделать. Нужно убедиться, что:

* **Собрана семантика** — то есть ключевые слова, которые пользователь вводит в поисковой строке. Ваша основная задача — собрать максимальное количество ключевых слов, чтобы ваш товар показывался по всем ним.
* **Упакована карточка товара,** а именно был создан продающий фото- и видеоконтент. При просмотре карточки товара покупатель в первую очередь обращает внимание на фотографии. Важно, чтобы на них были прописаны смыслы, которые закрывают основные возражения клиентов и подталкивают их к покупке.
* **SEO-оптимизирована карточка товара** в соответствии с собранной семантикой. Основная задача SEO — продвижение, поэтому необходимо вставить ключевые слова в разделы карточки товара, чтобы ваш товар отображался по ним в поисковой выдаче Wildberries.

Почему это настолько важно? Если вы не подготовите качественную карточку товара, то даже в случае попадания в топ быстро «вылетите» оттуда, потому что у вас не будет реальных продаж и покупателей.

Не забывайте о ранжировании карточек товара

Также перед запуском товара на площадке вам необходимо чётко понимать, как работает ранжирование на сайте, чтобы вы могли быстро попасть в топ маркетплейса.

Из материалов по продвижению карточки товара вы знаете, что влияет на его рейтинг:

* прибыльность товара за последние десять недель с коэффициентом давности;
* совпадение полей карточки товара с запросом в строке поиска (проработка вашей семантики и SEO-карточки товара);
* текущий процент выкупа товара (на это влияют качество фотоконтента и категория товара);
* наличие товара на ближайших к региону поиска складах;
* наличие размерного ряда товара (если у вас закончился какой-либо размер, вас будут пессимизировать);
* остатки товара.

Но основной критерий ранжирования — **выручка за последние десять недель,** и самые важные из них — последние две недели, так как у них самые высокие коэффициенты.

Поэтому основная задача для продвижения карточки товара вверх — получить выручку, которая будет равна выручке ваших конкурентов, составляющих топ-10 по основному запросу.

Методы увеличения выручки

После того как вы поставили первую партию товара на маркетплейс, рекомендуем сразу начинать его продвижение. Есть разные подходы к продвижению, которые дают разную результативность и отличаются по степени его официальности по отношению к маркетплейсам:

1. **Белые методы:**использование внутренней и внешней рекламы.   
   Эти методы не запрещены и будут работать всегда. Вы изучили их ранее в модуле.
2. **Чёрные и серые методы:** накрутка поведенческих факторов; добавление товара в корзину с определённой конверсией или использование ошибки в ранжировании товаров; занижение цены на собственный товар; вставка ключевых слов в поля, которые для этого не предназначены; самовыкуп товара.  
   Чёрные методы полностью запрещены маркетплейсами и расцениваются как методы манипуляции поисковой выдачей и использование ошибок поисковых систем маркетплейсов. Это факторы, с которыми маркетплейс борется и за которые может заблокировать. Использование чёрных методов может привести к потере вашего преимущества за один день, как только маркетплейс исправит ошибку в ранжировании. При использовании серых методов могут быть штрафы и блокировка оплат.

Вывод

Вы разобрали основные шаги до и после запуска товара на маркетплейсе Wildberries. Самое главное — уделить достаточное время карточке вашего товара при её подготовке.

При продвижении товара не используйте серые или чёрные методы, так как это может грозить вам штрафами или блокировкой.