

Неделя продаж

направление B2C

1 задание

Первые продажи через доски объявлений _ классифайды

Простой и эффективный способ проверить спрос на ваш продукт _ воспользоваться бесплатными торговыми площадками, такими как Авито или Юла. В отличие от социальных сетей, куда люди заходят с разными целями - общаться, смотреть видео, слушать музыку, играть, обмениваться фото и т.д. _ на классифайдах в большинстве случаев находятся целевые аудитории. То есть, конверсия тех, кто увидел ваше объявление, будет выше.

Главные преимущества этих площадок _ быстрая и простая регистрация, уже готовая аудитория, которую не нужно будет собирать с нуля, встроенная аналитика и инструменты для продвижения, а также низкая цена входа. Не стесняйтесь использовать эти возможности для продвижения вашего продукта 😊

Что нужно сделать:

1. Зарегистрироваться на площадках Авито/ Юла или их аналоги
2. Изучить, как работают площадки и их тарифы.
3. Создать минимум одно объявление со своим продуктом.

4. В ответах Практики прикрепить скриншот вашего объявления: должно быть видно изображение и текст объявления. А также – **написать направление**, в рамках которого вы проходите неделю продаж: b2c

При создании объявления пользуйтесь пошаговыми рекомендациями, описанными в [статье](#)

2 задание

ВКонтакте – эта соцсеть ежемесячно посещается более 97 миллионами людей, вероятно, среди них есть ваша целевая аудитория. Даже начинающий предприниматель сможет создать свой первый магазин и организовать вокруг него сообщество. Простые и понятные рекламные инструменты позволяют быстро найти нишу, определить конкурентов и начать продавать.

Магазин ВКонтакте не взимает комиссию с продавцов за продажи и заказы.

Площадка оснащена инструментами для маркетинга и сегментации клиентов. С помощью автоматического продвижения после загрузки товаров продавцу не придется самостоятельно искать клиентов. Исходя из загруженной информации, алгоритмы будут предлагать товары наиболее подходящим пользователям.

Что нужно сделать:

1. Создать интернет-магазин своего бизнес-проекта в ВК. Рекомендуем изучить статью ниже:
[Как начать вести бизнес ВКонтакте](#)
2. Наберите 100 подписчиков в группе ВК
3. Опубликуйте первые 5 постов.
4. Приложите ссылку на вашу группу в ответах на Практику

3 задание

В B2C продажах важно не только создать востребованный продукт, но и выжать максимум прибыли из самой продажи .

Для этого существуют разные техники повышения чека. Мы предлагаем рассмотреть: up-sell, cross-sell и bundle.

Up-sell – это предложение более дорогого продукта и его более продвинутой версии, вместо основной. Если покупатель выбрал телефон за 50 тысяч рублей, можно попробовать предложить ему модель за 60 тысяч. Слишком большая разница в цене может оттолкнуть. Но если разница небольшая, клиент спокойно потратит деньги, если поймет, что более дорогой товар действительно лучше и выгоднее купить именно его.

Cross-sell _ это стратегия повышения продаж в интернет-магазине, суть которой сводится к предложению покупателям дополнительных товаров или услуг, подходящих к основному товару.

Можно предложить:

- **совместимые товары:** например, при покупке телефона рекомендовать подходящий чехол, а при покупке юбки — дополнить комплект свитшотом и сапогами;
- **товары, которые другие покупатели часто заказывают вместе с искомым:** например, лампочки при покупке люстры;
- **сопутствующие услуги:** например, при покупке планшета можно предложить дополнительную гарантию или наклеивание защитного стекла;
- **сезонные или тематические товары:** например, солнцезащитный крем летом.

Bundle — это продажи одним комплектом, когда несколько взаимодополняющих товаров продаются вместе, чаще со скидкой.

Предложение показывают в карточке товара, на странице оплаты или в

корзине. Используйте привлекательный заголовок — например, «Вместе дешевле» и покажите размер экономии.

Например, на сайте amazon.com в карточке телевизора предлагают приобрести бандл-комплект — телевизор с настенным креплением и ремнем для переноски.

Что нужно сделать:

1. Придумайте вариант для своего продукта из каждой предложенной техники повышения чека:

- upsell: какие более продвинутые версии вашего продукта можно сделать? насколько дороже вы планируете их продавать?
- cross-sell: какие сопутствующие товары/услуги вы можете продавать вместе с вашим основным продуктом?
- bundle: какой комплект можно сформировать из вашего товара/услуги?

2. Опишите ваши идеи в текста и прикрепите в ответ на Практику pdf-документ.