

# Как повысить выручку на маркетплейсах?



WILDBERRIES

OZON

goods

Яндекс Маркет

# НАШ ПРИНЦИП РАБОТЫ

**Агентство MarketGo** специализируется на продвижении товаров на маркетплейсах.

**Мы закрываем основной пул маркетинговых работ:**

от оформления карточек товара до кратного увеличения выручки бренда.

Основные препятствия, с которыми обращаются клиенты — **высокая конкуренция** внутри площадок и **ограниченность** в инструментах продвижения товара.

В связи с этим большой упор мы делаем на организацию **внешнего трафика**, что приводит к увеличению оборота и прибыли наших клиентов.

Далее в презентации мы подробнее расскажем о его преимуществах и этапах работ.



# ОГЛАВЛЕНИЕ

01

Этапы работ

02

Преимущества  
внешнего трафика

03

Ключевые показатели  
рекламных кампаний



01

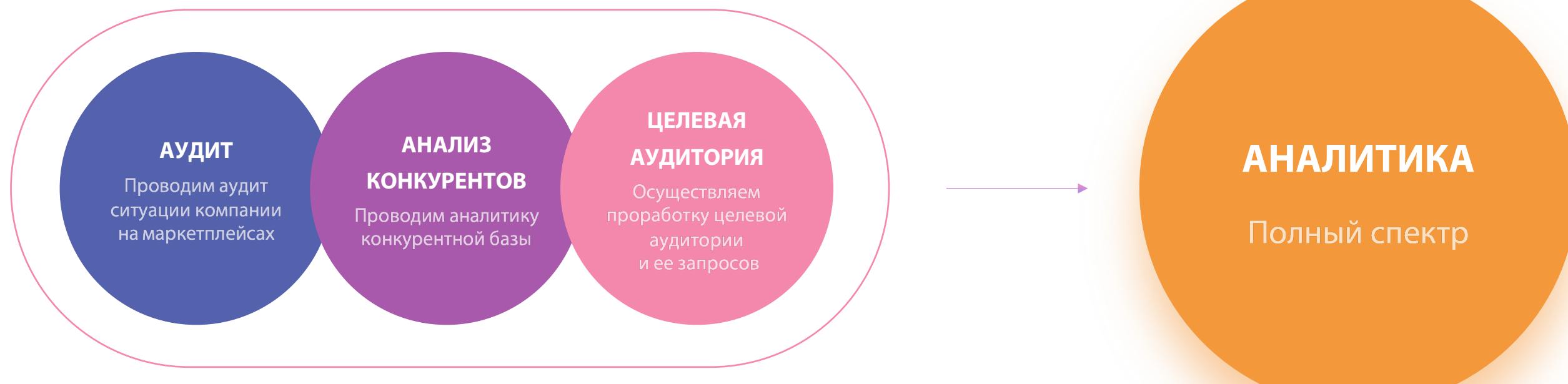
---

# Этапы работ

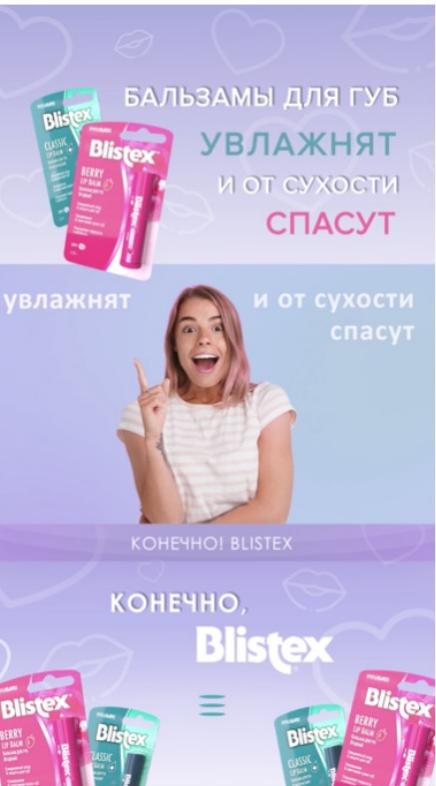
# ЭТАПЫ РАБОТЫ



# ЭТАП 1. АНАЛИТИКА



# ЭТАП 2. ПОДГОТОВКА КРЕАТИВОВ



Пример 1

Пример 2

Пример 3

2

продающих stories  
+ статические  
изображения

1,3%

средняя  
кликаемость  
креативов

На всех этапах креативы **проходят контроль** маркетолога и арт-директора, что позволяет добиваться **низкой стоимости конверсии** (перехода на маркетплейс)



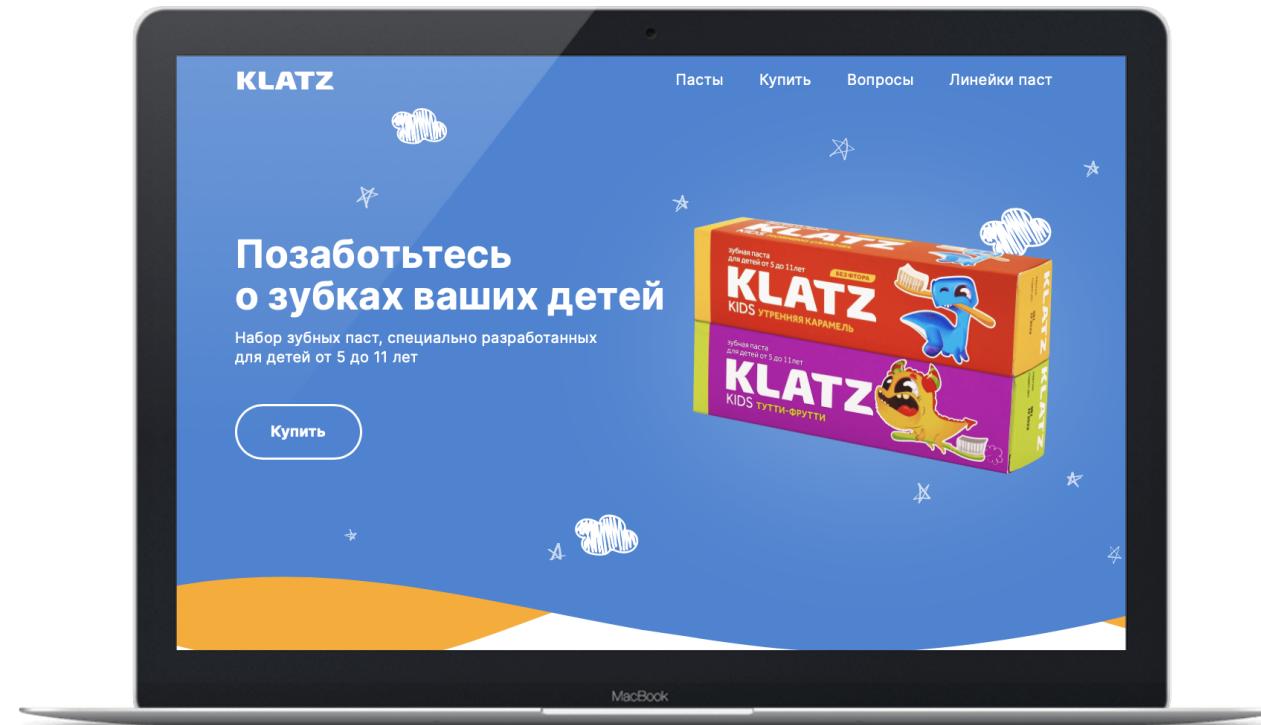
# УСЛУГИ, ВХОДЯЩИЕ В СТОИМОСТЬ СОЗДАНИЯ КРЕАТИВОВ

- 1 Написание продающего копирайта
- 2 Подготовка технического задания на сборку
- 3 Продюсирование и арт-дирекшн
- 4 Сборка креатива
- 5 Профессиональная дикторская озвучка
- 6 Моушен-дизайн



# ЭТАП 3. ПОСАДОЧНАЯ СТРАНИЦА

Landing page – зачем он нужен?



Пример 1

Пример 2

Пример 3

39 %  
конверсия  
перехода на сайт

## 1. Магазины ?

Конверсия	39,3 %
Достижения цели	46 650
Целевые визиты	37 479



14 руб.  
стоимость  
перехода на сайт



# УСЛУГИ, ВХОДЯЩИЕ В СТОИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ПОСАДОЧНОЙ СТРАНИЦЫ

- 1 Аналитика сайтов конкурентов
- 2 Подбор и регистрация домена и хостинга
- 3 Написание технического задания на сайт
- 4 Создание индивидуального дизайна (согласование его с заказчиком)
- 5 Верстка и программирование сайта, подключение SSL сертификата
- 6 Настройка систем аналитики



# ЭТАП 4. НАСТРОЙКА

## • ЗАПУСК

- Помимо аналитики, сделанной ранее, мы проводим **дополнительное исследование рынка**, для того, чтобы настроить рекламу более эффективно
- **Настройка** рекламной кампании в Instagram (или другая соц. сеть) и Яндекс
- **Ремаркетинг**



## Услуги входящие в стоимость настройки и тестирования:

- анализ рекламных кампаний (РК) конкурентов;
- настройка целевой аудитории по таргетингу;
- техническая настройка РК;
- разработка стратегии размещения рекламных материалов;
- установка ставок за клик и их корректировка в течение всей РК, в зависимости от ситуации на рекламных площадках;
- сбор семантического ядра и настройка ремаркетинга на Яндексе;
- отслеживание хода РК, корректировка таргетинга, контекстной рекламы, рекламных материалов, ссылок и т.д.



ЭТАП 4.

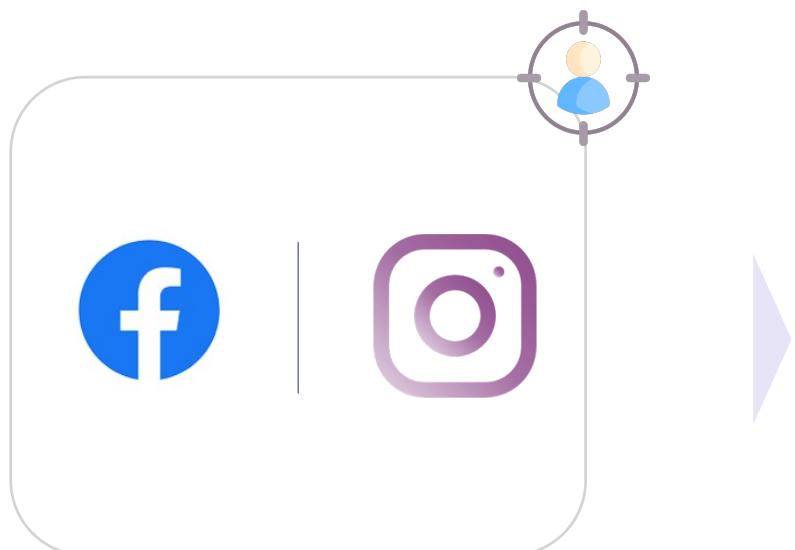
## ВЕДЕНИЕ КАМПАНИИ (АКЦИЯ)

2 недели

тестовое ведение кампании



# ПУТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



- Привлечение внимания к товару и бренду
- Возможность интересно и понятно рассказать о преимуществах предложения
- Первое касание в воронке для формирования интереса к товару



- Оптимизация трафика Facebook за счет установки целей кампании внутри лендинга
- Фильтрация нецелевой аудитории, что приводит к ее удешевлению и прогреву



- Удобство выбора маркетплейса значительно повышает шанс покупки



02

---

## Преимущества внешнего трафика

# ВНЕШНИЙ ТРАФИК НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ X

Сравнение прибыли компании до и после внешнего трафика



более

**2x**

увеличение вашей  
прибыли

**Двукратный рост**  
прибыли компании X  
при использовании  
внешнего трафика  
(на основе 10 реальных кейсов)



# МОДЕЛЬ AIDA

Даем людям **знать**, что у Вас есть потенциальное решения их проблем

Обеспечение **заинтересованности** потенциальных покупателей

Продажа вашего товара в качестве **единого решения** их проблемы

Покупатель **решается** на приобретение Вашего товара

**Осведомленность**

**Интерес**

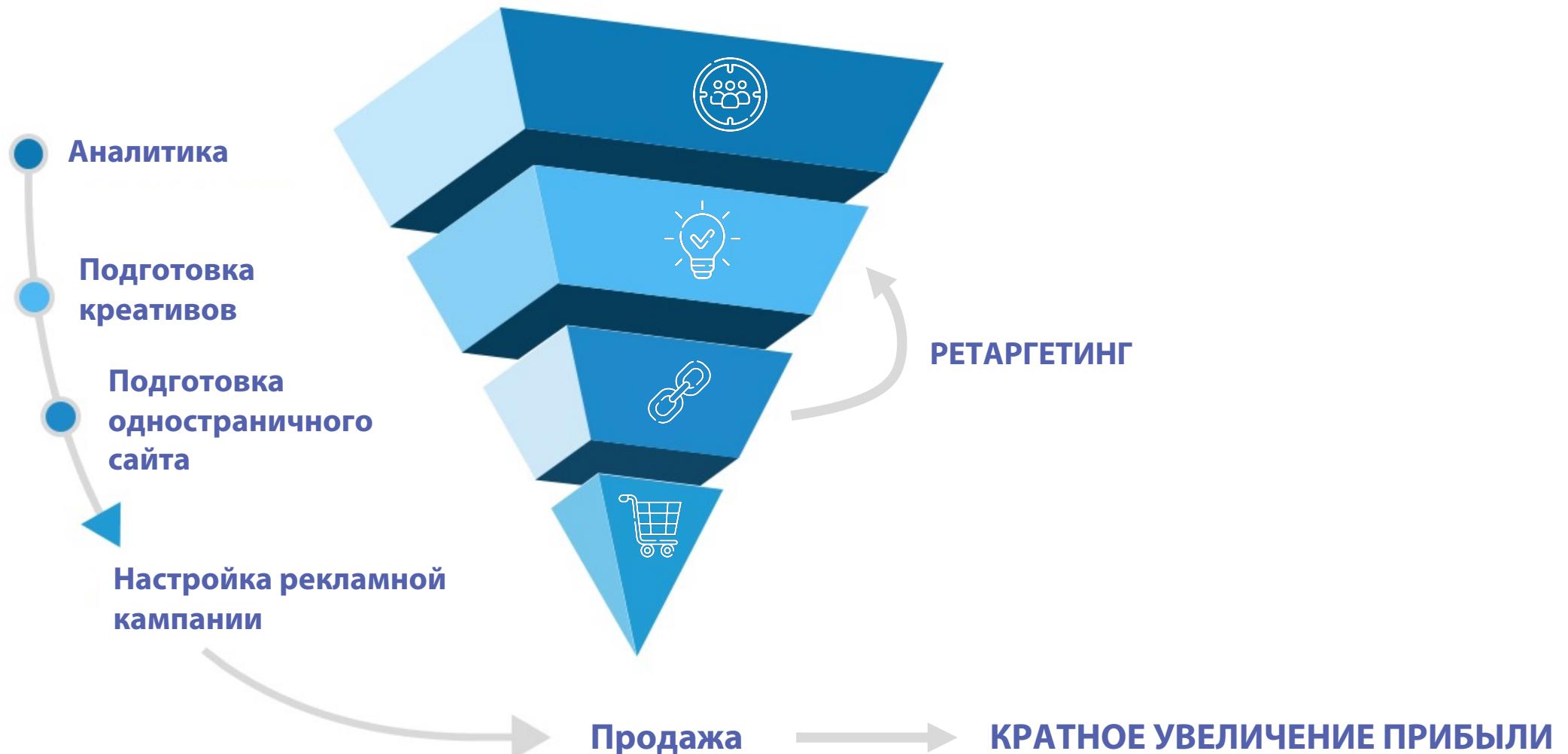
**Желание**

**Действие**

**ПРОДАЖА**

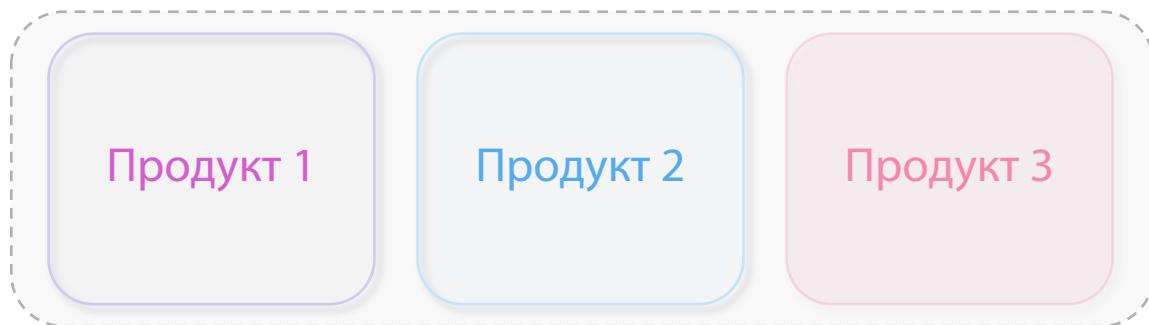


# МОДЕЛЬ ВОРОНКИ ВНЕШНЕГО ТРАФИКА



# ВАРИАТИВНОСТЬ ПРОДАЖ

Возможность продажи сразу нескольких товаров:



Продажа НАБОРА из товаров

 **Экономия**  
на доставке



**Повышение**  
среднего чека



**Увеличение** лояльности аудитории  
за комплексность подхода

Набор паст для джентльменов

KLATZ + = KLATZ в подарок

Заказывай онлайн

Переходи на сайт и покупай первую зубную пасту с мужским характером.

WILDBERRIES goods.ru PHARMACOSMETICA Яндекс Маркет

MacBook



# РОСТ ПРОДАЖ КОСВЕННЫХ ПОЗИЦИЙ

## Сценарий 1



Человек может купить другой товар вашего бренда

## Сценарий 2



Человек может купить одну позицию из набора

## Сценарий 3



Повторная покупка другого вкуса/линейки вашего бренда



# СКРЫТЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕШНЕГО ТРАФИКА



## Увеличение оборота

Ваш товар/группа товаров получит мощный приток дополнительного трафика



## Отсутствие конкурентов

Вам не нужно конкурировать за позиции внутри маркетплейса, так как вы привлекаете аудитория извне



## Рост органической выдачи товаров

Привлечение внешнего трафика, означающего рост клиентов самого маркетплейса, провоцирует рост в выдаче всех позиций бренда



## Голубой океан клиентов

Вы не ограничиваетесь аудиторией только маркетплейсов. Весь интернет — ваши потенциальные покупатели



# ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕГО ПОДХОДА

Внешний трафик для вашего бренда:

1

Возможность продажи  
нескольких товаров

2

Рост продаж  
косвенных позиций

3

Отсутствие  
конкурентов  
внутри площадок

4

Рост  
органической  
выдачи товаров

5

Голубой океан  
клиентов



**03**

---

# **Ключевые показатели рекламных кампаний**

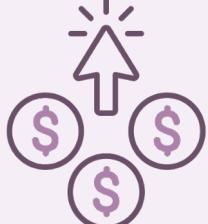
# ПОКАЗАТЕЛИ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ

Средние значения:



1,3%

Кликабельность



14 руб.

Стоимость  
перехода на сайт



30 руб.

Конверсия  
сайта



130 руб.

CPM

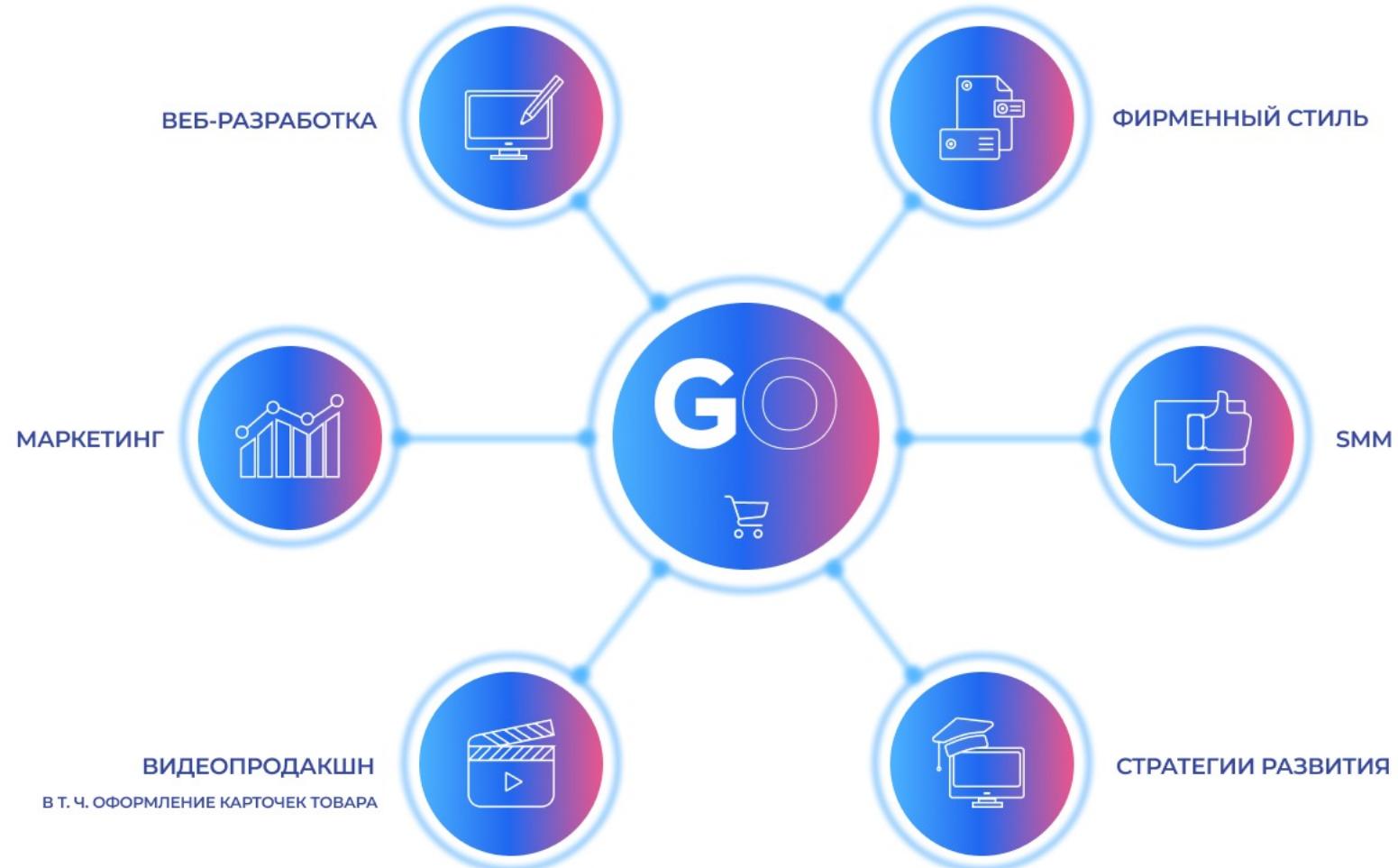
# Как это работает

[Посмотрите на наш кейс](#)



# КОМПАНИЯ MARKETGO

Мы всегда можем быть полезны вам  
в следующих сферах:



# Хотите так же? Пишите нам!



MarketGO

+7 (499) 130-05-88

Москва, Раушская набережная 4/5