

# ПРОДВИЖЕНИЕ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

В 2024 ГОДУ

перенимаем опыт  
старшего брата  
Amazon



# ХАН ОДЖАГОВ

просто селлер:))))

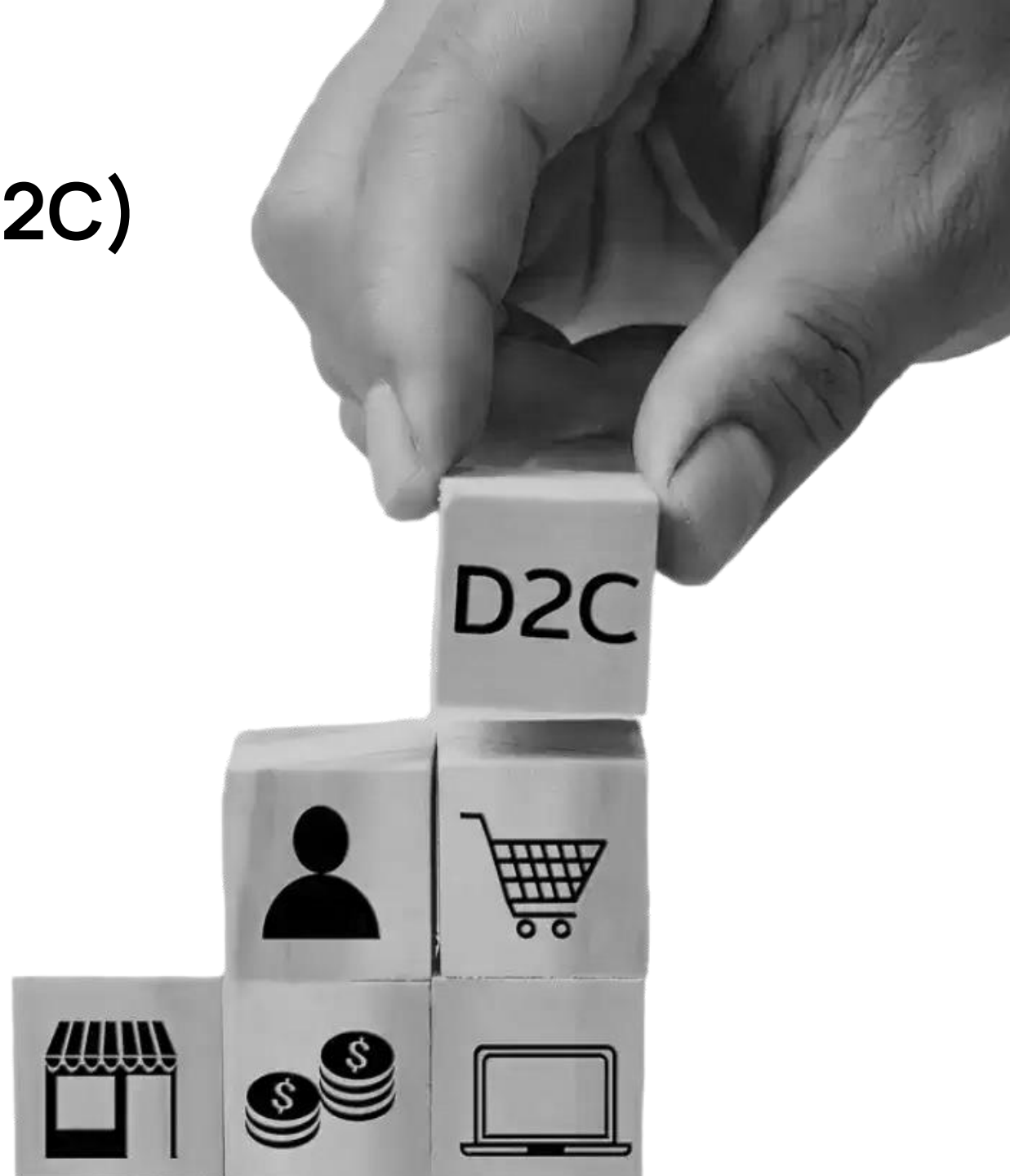
- С 2016 торгую на амазон
- Создал 20 брендов (некоторые уже закрылись)
- Очень люблю озон за понятность и похожесть на амз
- Самый большой портфель брендов бадов в России
- Владелец удостоверения многодетный отец
- Очень люблю пинг-понг



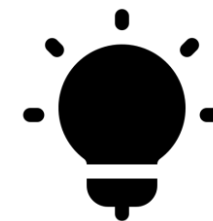
# ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ (D2C)

Модель прямых продаж от производителей к потребителям (D2C, Direct-to-Consumer) набирает популярность, поскольку она позволяет брендам взаимодействовать напрямую с конечными потребителями, минуя посредников.

Сейчас в России идет активный рост производств и так как мы находимся у истоков трафика).  
**Я советую либо открывать свое производство либо пользоваться контрактным производством.**



# МЫСЛЬ ДНЯ



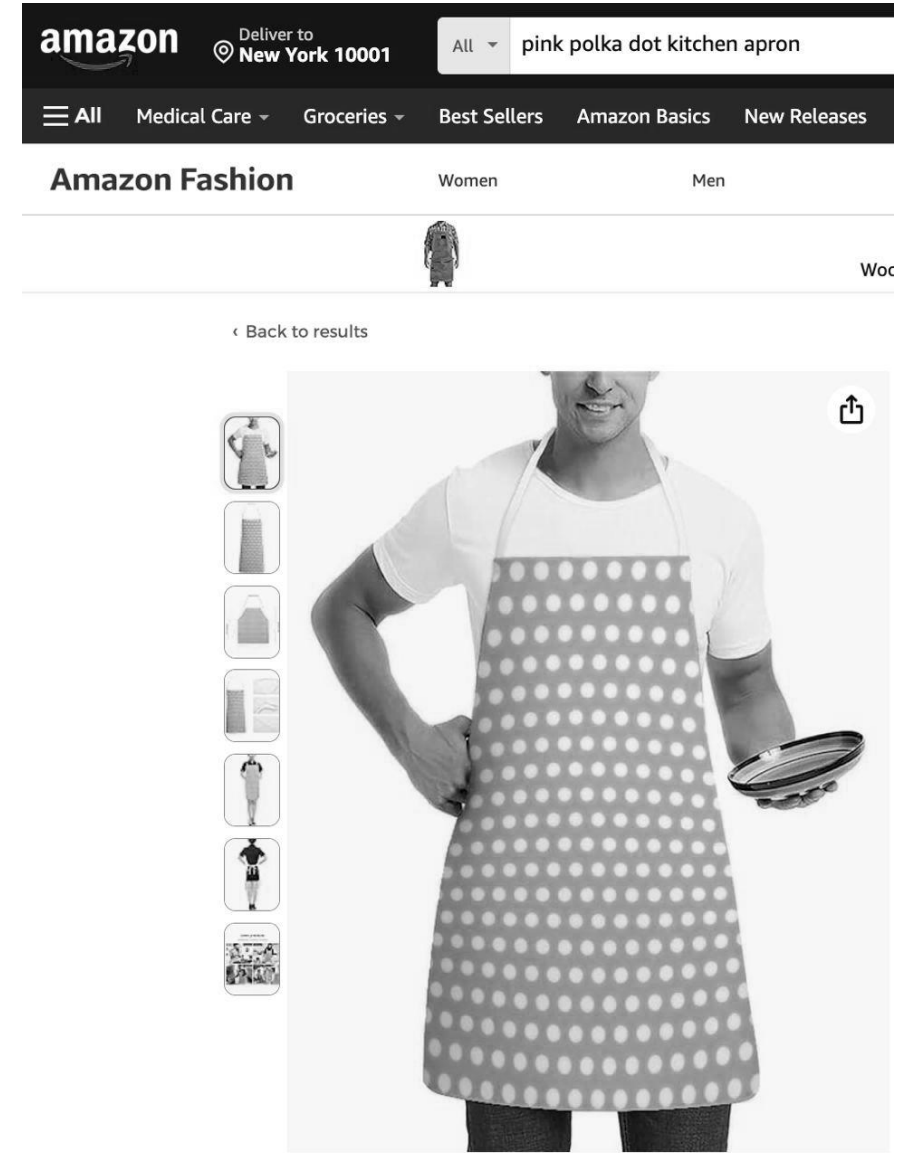
собирать своих клиентов в одном месте,  
например на своем сайте или в тг  
и потом через все возможные каналы маркетинга  
выстраивать с ними крепкую дружбу

# AMAZON И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

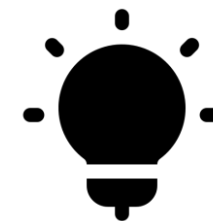
## ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ:

ИИ может анализировать данные о покупательских предпочтениях и поведении пользователей, чтобы предлагать им товары, которые больше всего соответствуют их интересам. Это не только улучшает пользовательский опыт, но и **увеличивает вероятность покупки**. Как мы видим на вб тоже все идет в сторону релевантности!

Amazon использует с ИИ для анализа покупательских предпочтений, истории покупок и даже товаров, которые пользователи просматривают, но не покупают. На основе этих данных Amazon предлагает персонализированные рекомендации через "Похожие товары" и "Часто покупают с этим". Эта стратегия не только улучшает пользовательский опыт, но и значительно увеличивает продажи, делая покупки более целевыми и менее времязатратными для клиентов.



# МЫСЛЬ ДНЯ



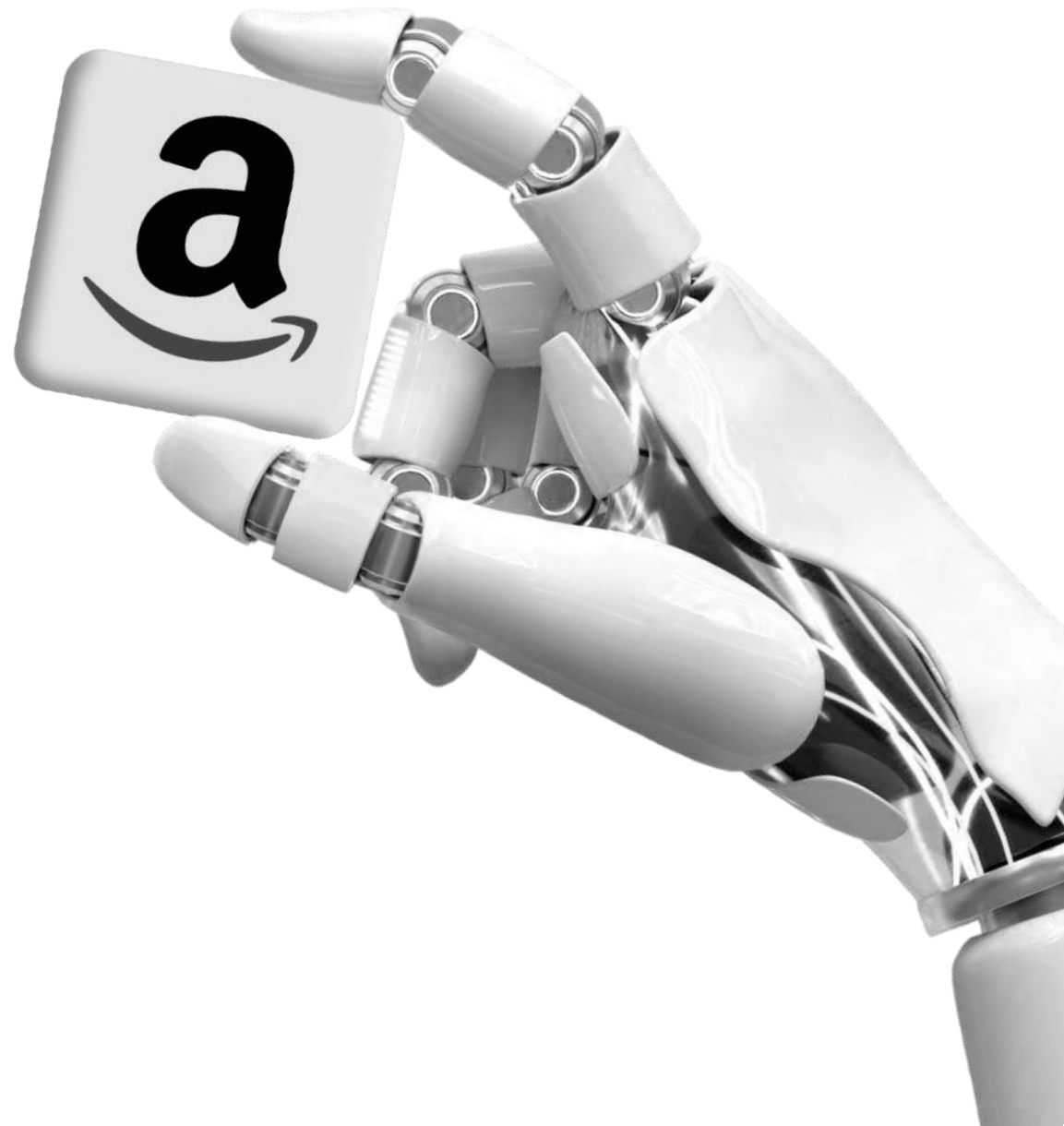
вытачивайте ваши карточки  
до максимальной релевантности  
так чтобы вы по нерелевантным словам  
не ранжировались, так вы сможете  
и оптимизировать рекламные расходы  
и повысить конверсию!

# АМАЗОН – ДИНАМИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ:

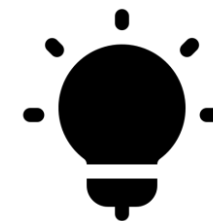
## ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ:

Алгоритмы ИИ могут динамически изменять цены на товары в зависимости от спроса, конкуренции и других факторов. Это помогает продавцам максимизировать свою прибыль и оставаться конкурентоспособными. Очень напоминает яндекс такси чем больше спроса тем дороже услуги такси!

Система анализирует множество переменных, включая спрос, конкуренцию, доступность товара, исторические данные и поведение пользователей, чтобы оптимизировать цены в реальном времени. Например, цены на популярные товары могут изменяться несколько раз в течение дня в ответ на изменения в спросе и предложениях конкурентов.



# МЫСЛЬ ДНЯ



держат больше товара  
на складах чем у конкурента



# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИИ НА ETSY ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОИСКОВЫХ АЛГОРИТМОВ

## УЛУЧШЕНИЕ ПОИСКА И ФИЛЬТРАЦИИ:

ИИ может совершенствовать алгоритмы поиска и фильтрации на маркетплейсах, что помогает покупателям быстрее находить нужные товары.

Etsy внедрила продвинутые ИИ-алгоритмы для анализа как текстовой информации о товарах, так и изображений. ИИ помогает распознавать и категоризировать товары более точно, а также предлагать покупателям релевантные товары на основе их предыдущих поисков и покупок.

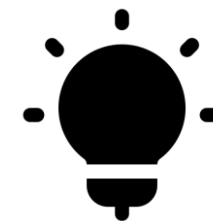
Например, если кто-то искал винтажные украшения, система может рекомендовать не только похожие украшения, но и сопутствующие товары, такие как винтажные шкатулки для хранения украшений. Это улучшает пользовательский опыт и увеличивает вероятность покупки.

Search...



Etsy

МЫСЛЬ ДНЯ

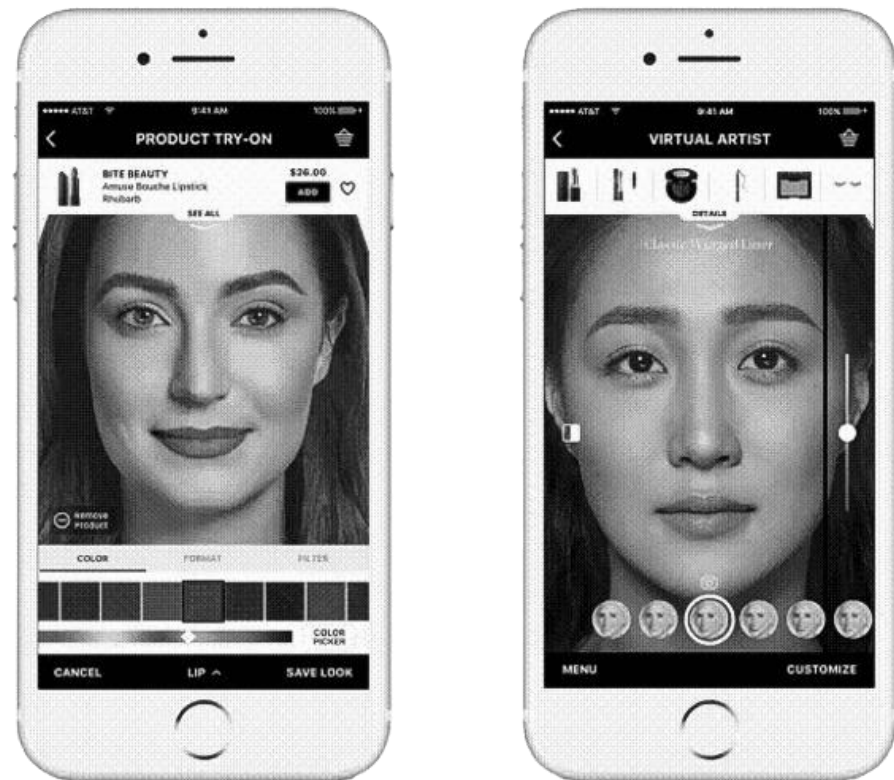


очень грамотно выстраивать  
ассортиментную матрицу

# АВТОМАТИЗАЦИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ:

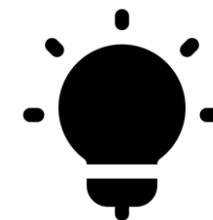
ИИ может управлять вопросами и запросами покупателей через чат-боты, обеспечивая быстрые и эффективные ответы, что улучшает общее впечатление от покупки и может привести к повторным продажам.

Компания "Sephora" разработала виртуального помощника для обслуживания клиентов, который интегрирован как в их мобильное приложение, так и в Facebook Messenger. Этот помощник помогает клиентам находить продукты, делать заказы и получать рекомендации по уходу за кожей. ИИ виртуального помощника анализирует предпочтения и покупательское поведение клиентов для предоставления персонализированных советов и рекомендаций.



# SEPHORA

# МЫСЛЬ ДНЯ



как и говорили в начале, когда у нас есть  
пул клиентов с которыми мы можем общаться,  
подключаем умного ассистента и он  
Очень умело убеждает наших клиентов  
в том что им надо купить

# АНАЛИЗ ОТЗЫВОВ И ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Алгоритмы ИИ могут анализировать отзывы покупателей для выявления общих тем и проблем с товаром.

## ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОДУКТОВ В КОСМЕТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Компания в сфере косметики использовала ИИ для анализа тысяч отзывов покупателей на свои продукты. Алгоритмы ИИ выявили, что некоторые кремы для лица вызывали раздражение у клиентов с чувствительной кожей. В результате анализа, компания не только быстро усовершенствовала формулу продукта, но и разработала новую линейку продуктов специально для чувствительной кожи, что значительно улучшило их репутацию и увеличило продажи.

Visit the MiraLAX Store

4.3 ★★★★★ 2,413 ratings | Search this page

Amazon's Choice in Dietary Fiber Nutritional Supplements

30K+ bought in past month

Health, Household & Baby Care

Search Amazon

Best Sellers

Amazon Basics

New Releases

Prime

Music

Customer Service

Today's Deals

Amazon Home

Registry

Books

Pharmacy

Gift Cards

Vitamins & Diet Supplements

Baby & Child Care

Health Care

Sports Nutrition

Sexual Wellness

Health & Wellness

Medical Supplies & Equipment

FSA Eligible Items

Sale

6.4

MiraLAX

Benefiber Daily Prebiotic Fiber Supplement Powder for Digestive Health, Unflavored - 125 Servings (17.6 Ounces)

★★★★★ 11,862

\$21.83 ~~\$22.98~~ ✓prime

Save 5% more with Subscribe & Save

Vitamins, Minerals & Supplements

Digestive Supplements

Dietary Fibers

8g of fiber per serving

From the Makers of MiraLAX®

MiraFIBER gummies

Dietary Supplement

SUPPORTS Digestive Health + Metabolism of carbs, fats & proteins

with B Vitamins

72 Gummies

72 Gummies

Strawberry Apple, Lemon, Orange, and Raspberry

Naturally & Artificially Flavored

Visit the MiraLAX Store

4.3 ★★★★★ 2,413 ratings | Search this page

Amazon's Choice in Dietary Fiber Nutritional Supplements by MiraLAX

30K+ bought in past month

-6%

\$15.97 (\$0.22 / Count)

List Price: \$16.99

Get Fast, Free Shipping with Amazon Prime

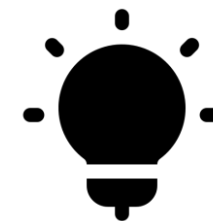
Apply now and get a \$10 Amazon Gift Card upon approval of the Amazon Store Card, or see if you pre-qualify with no impact to your credit bureau score.

Configuration: Prebiotic Fiber

Brand	MiraLAX
Flavor	assorted fruit
Primary Supplement Type	multivitamin
Unit Count	72 Count
Item Form	Gummy
Item Weight	349 Grams

See more

# МЫСЛЬ ДНЯ



перед выпуском нового товара  
можно «пропылесосить» все отзывы  
конкурентов и на этих данных  
улучшить свой товар

# ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТРЕНДОВ И СПРОСА

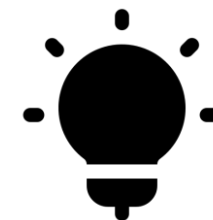
ИИ может анализировать большие объемы данных для прогнозирования трендов, спроса и предпочтений потребителей, что позволяет продавцам оптимизировать свои Запасы и маркетинговые кампании.

## ZARA И ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ

Zara использует ИИ для анализа данных покупок в реальном времени и оптимизации уровней запасов в магазинах по всему миру. ИИ помогает предсказывать, какие стили будут популярны в различных регионах, и настраивает производственные планы, чтобы минимизировать излишки и недостачу.

The ZARA logo is displayed in a large, bold, black serif font. The letters are closely spaced, and the overall design is minimalist and elegant.

# МЫСЛЬ ДНЯ



Мы тоже для управления остатками  
можем это использовать, чтобы  
не улететь в аутоффсток



# ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ СОЦСЕТИ

СЕЙЧАС ВРЕМЯ СОЦСЕТЕЙ И СООБЩЕСТВ

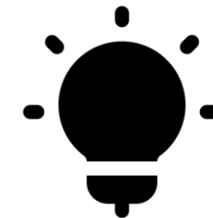


Люди в соцсетях проводят  
от 4-9 часов в день

Сперва надо через контент, а именно видео креативно рассказывать не о своем продукте а о категории в целом и давать максимум пользы например сделав аватара, так как люди охотно идут на пользу и чем ее больше тем аудитория становится лояльнее . Набираем критическую массу и дальше становится очень легко продавать им через маркетплейсы, так как люди привыкли покупать через вб озон и доверие к вам и к площадке не режет конверсию!



# МЫСЛЬ ДНЯ



сперва греем всех  
в соцсетях, а потом продаем  
им через ссылку в мп

# ПАРТНЕРСТВО МЕЖДУ ПЛАТФОРМАМИ:

TikTok и Shopify объединились, чтобы предоставить продавцам на Shopify инструменты для создания рекламных кампаний и управления ими непосредственно через TikTok.

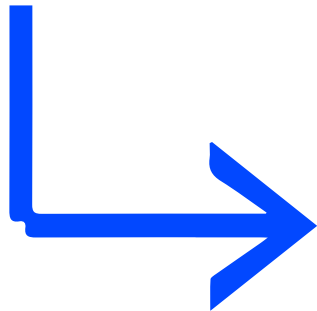
Это сделало процесс **более интегрированным и удобным**.  
А люди уже не охотно уходят из соц сетей и хотят покупать внутри.



# ТИКТОК КАК **КАНАЛ ПРОДАЖ:**

Платформа начала использоваться не только для вирусного контента, но и **как мощный инструмент продаж**, благодаря возможностям нативной интеграции с Shopify, что позволило пользователям покупать продукты прямо из приложения.

Сперва создаем магазин на шопике и дальше связываем его через тикток бизнес.

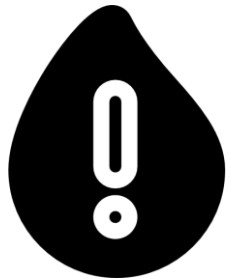


Креативим крутые ролики люди видят хотят купить и сразу же в приложении могут это сделать с оплатой и доставкой!



# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТІКТОК ДЛЯ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ:

Бренды и продавцы начали активнее использовать TikTok для запуска таргетированных рекламных кампаний, опираясь на алгоритмы TikTok, которые точно определяют интересы пользователей и предлагают им соответствующий контент.



В ТИКТОКЕ РЕКЛАМА  
**ЗНАЧИТЕЛЬНО**  
**ДЕШЕВЛЕ**



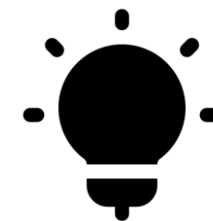
# СОЗДАНИЕ ВИРУСНОГО КОНТЕНТА:

Продавцы на Shopify стали активно использовать TikTok для создания оригинального и захватывающего контента, который естественным образом вовлекает потребителей и стимулирует их интерес к покупке. Теперь стало еще легче продавать внутри соцсетей!

ВСЕ ЭТО МОЖНО  
ПОВТОРЯТЬ **У НАС В VK**



# СОВЕТ ГОДА



теперь рекламные бюджеты  
не тратим на таргетированую рекламу,  
а нанимаем контент креаторов

# ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С АУДИТОРИЕЙ

Бренды смогли создать более глубокую связь с аудиторией через интерактивный и занимательный контент, что привело к повышению узнаваемости бренда и продаж.

Это еще 1 причина как можно даже через личный бренд доносить ценность продукта своей аудитории!





# СВЯЗКА ВИРУСНЫЙ РОЛИК+ССЫЛКА НА АМАЗОН

Просто находите товар который вам нравится и смотрите какую комиссию дает амз или али своим партнерам, создаете уникальную ссылку, создаете крутые ролики про этот товар и заливаете в соцсети и теперь каждый раз когда через вашу ссылку покупают, вы получаете деньги!

<https://affiliate-program.amazon.com/>



С ВАМИ БЫЛ  
ПРОСТО СЕЛЛЕР  
ХАН ОДЖАГОВ

