

МОДУЛЬ 2

Выбор и обзор лучших источников трафика.

В товарном бизнесе есть всего 4 лучших источников трафика:

- 1)Prom.ua
- 2)OLX
- 3)Instagram
- 4)Facebook

Prom.ua

Товары для Prom.ua

- Кроссовки - НЕТ, так как присутствует большой демпинг (очень занижена цена).
- Кошелёк, клатчи - НЕТ, так как также много кто их продаёт и есть демпинг.
- Электроника- ДА, мало кто её продаёт и можно ставить хорошую маржу!
- Пуховики- ДА, так как товар дорогой в закупке и никто сильно демпить не будет!

Бесплатный трафик на Prom.ua

- Google
- Органика(на TV, и много разных реклам от самого Prom.ua)
- Приложение «Prom.ua»
- Ретаргетинг(Пром настраивает рекламу на тех, ето был на сайте но не купил).

ВАЖНО!!!

Упаковка:

Должны быть живые фото(свои уникальные фотографии которые будут выделять вас среди конкурентов).

Три критерия для успешных продаж на Prom.ua

- Наценка от 300грн.
- Большой ассортимент, не менее 50 разных единиц(по дропшипингу или свои товары).
- Рейтинг(отзывы, время ответа компании, в модуле по Prom я расскажу вам как это всё правильно сделать).

ОЧЕНЬ МОЩНАЯ ИНФОРМАЦИЯ!!!

ВНИМАНИЕ!

Что бы продавать на проме без своего платного пакета нужно:

- Выбрать магазин с похожей тематикой.
- С большим рейтингом
- С большим ассортиментом
- И договорится с ним что бы вы продавали свой товар в его магазине и за определённую плату, которая конечно же в разы будет ниже чем свой пакет.

OLX

1) 4.5 млрд. просмотров в месяц.

2) 52 млн объявлений в месяц.

3) 14 млн покупок в месяц.

***И вы ещё хотите сказать что эта
площадка для б/у товаров???***

Лучшие типы товаров для OLX:

- Детские товары - 18%
 - Одежда - 23.7%
 - Товары для дома - 11.2%
 - Хобби,отдых,спорт - 9.1%
 - Еликтроника - 18.8%
 - Другое - 19.2%
-
- **Лучшая цена для продажи на OLX 200-2000грн. Так же конечно же можно продавать товары и за 1.000.000 грн, но если товары стоят от 200 до 2000грн можно делать по 15-20 продаж в день!**

Тренды на OLX

Можно, НО при условии что вы продаёте товар из Китая по самой низкой себестоимости.

Трафик на OLX:

- Google
- Органика
- Приложение
- TV

Принцип работы на OLX:

10 АКК = 100 ОБ. - ЭТО 20 ОБ. «БЫСТРАЯ ПРОДАЖА»+10 ОБ. «ТУРБО ПРОДАЖА»

ЭТО БУДЕТ ОТ 20 ПРОДАЖ В ДЕНЬ!

Instagram

- Таргетированная реклама
- Упаковка профиля в Instagram (SMM).

ЦА

1)Для таргетированной рекламы:

Мужчины- от 20 до 40 лет.

Женщины- от 20 до 40 лет.

2)Для SMM:

Мужчины от- 15 до 40 лет.

Женщины от- 15 до 50 лет.

Критерии продажи через Instagram :

1. Таргетированная реклама:

1) Средний чек от 150-600 грн в редких случаях до 900грн.

2. SMM:

1) Средний чек от 50 грн и без ограничения, хоть за 5.000\$.

ТАК ЖЕ И ПО ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЕ И ПО SMM МОЖНО ПРОДАВАТЬ ТРЕНДОВЫЕ ТОВАРЫ.

FACEBOOK

1) В фейсбуке более платежеспособна аудитория! К примеру можно продавать миксеры, бритвы, монокуляр и тд.

Так же в фейсбуке есть таргетированная реклама и SMM!

ЦА

Мужчины- от 30 до 60 лет.

Женщины- от 25 до 55 лет.

Facebook SMM подходит для :

- Пригон авто и растаможка.
- Автошколы.
- Мебель.
- Инфобизнес, агенства.
- Трудоустройство за границу.

Принцип работы пикселя:

- Оптимизация ваших рекламных компаний.
- Отслеживания конверсии.
- Сбор аудитории.
- Поиск похожих покупателей.

Ретаргетинг(ремаркетинг)

Ретаргетинг - это настройка рк на тех людей которые посетили ваш сайт, но не оставили заявку.

Вам нужно создать уникальное предложение для этих людей (скидка , промокод и тд. Что бы закрыть их на эмоциях).

Требование к аккаунту в FB:

- Личный аккаунт которому не менее 3 месц.
- Активный аккаунт(лайки, комментарии, друзья, посты).
- Указано ваше имя в фейсбуке.
- Заходить с одного устройства и не использовать VPN вообще!
- Привязать карту которая есть на руках!

Домашнее задание:

- Создать 2 аккаунта на OLX(женское имя и мужское)
- Зарегистрировать аккаунт в инстаграме под ваш будущий оффер.
- Наполнить профиль контентом (фото+видео+текста).
- Создать аккаунт в фейсбуке или купить трастовый.
- Также наполнить его контентом и прогреть на 2\$. Что бы фб понял что вы не бот.

Трастовый аккаунт в Facebook:

Viber – 096-522-92-08