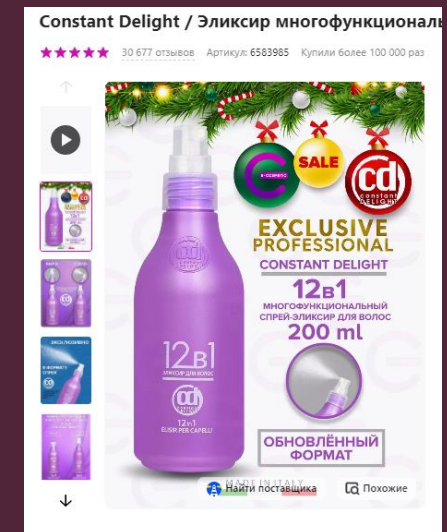
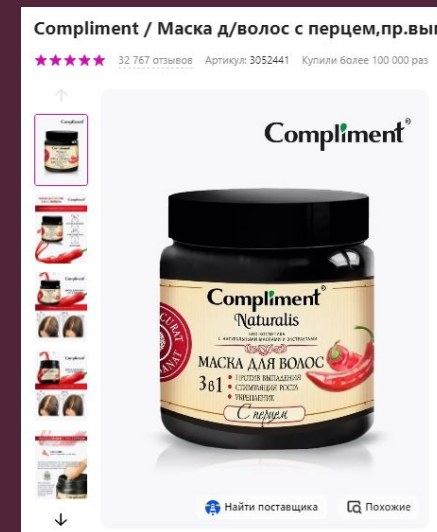
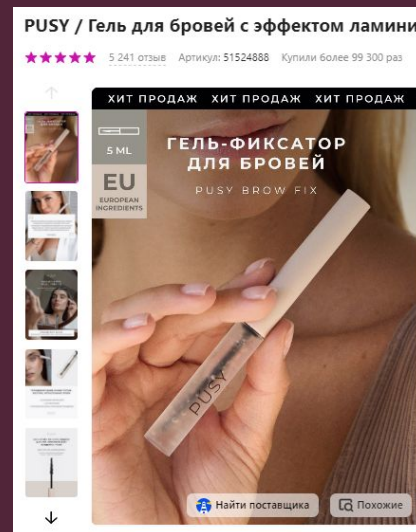
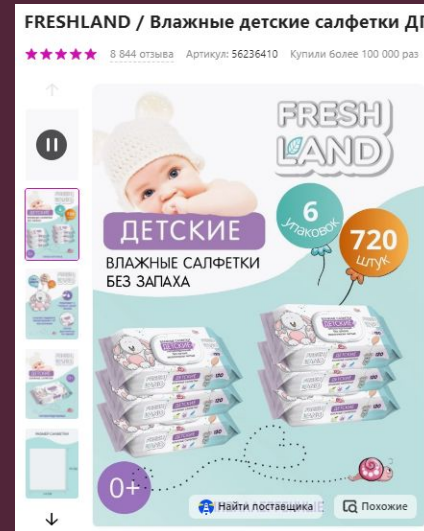


АНАЛИЗ ТОВАРОВ

Категория: Красота



Галлямова Ирина


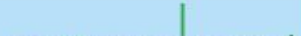




























Алгоритм действий

Заходим в сервис аналитики Mrstats – вкладка WB – категории – открываем раздел «Красота» - вводим период 60 дней. Перед нами таблица (слайд 3), список товаров, берем первые топ 5 товаров с высоким ростом продаж.

Кликаем на каждый товар, открывается окно и видим подробную информацию о товаре (продажи в шт. и сумме,, выручка за период, показы и позиции в категории и запросах, остатки и продажи по складам).

Данные актуальны на момент анализа. 20.12.2022 г.

Топ 5 товаров категории «Красота»

Фото	Название	Рейтинг	Цена	Цена СПП	Был в н...	Продаж	↓ Выручка	График продаж
<input checked="" type="checkbox"/>	 Влажные детские салфетки ДПантен...	5	536 Р	536 Р	60	62 485	32 837 817 Р	
<input checked="" type="checkbox"/>	 Лак PROFESSIONNELLE сверхсильно...	5	1 172 Р	1 172 Р	60	32 054	32 346 469 Р	
<input checked="" type="checkbox"/>	 Гель для бровей с эффектом ламин...	5	840 Р	840 Р	60	39 668	29 723 757 Р	
<input checked="" type="checkbox"/>	 Маска д/волос с перцем,пр.выпад,...	5	338 Р	338 Р	60	93 939	29 315 659 Р	
<input checked="" type="checkbox"/>	 Эликсир многофункциональный 12в...	5	459 Р	459 Р	60	47 703	24 882 944 Р	
<input type="checkbox"/>	 Крем для лица суперувлажнение	5	604 Р	604 Р	60	35 973	22 525 305 Р	
<input type="checkbox"/>	 Сменные Кассеты Fusion5 Для Муж...	5	1 371 Р	1 371 Р	60	16 388	21 659 023 Р	
<input type="checkbox"/>	 Подарочный набор на новый год б...	5	1 861 Р	1 861 Р	60	14 576	21 125 002 Р	
<input type="checkbox"/>	 Тушь для ресниц Savaret Premiere т...	4	393 Р	393 Р	60	54 056	21 078 129 Р	
<input type="checkbox"/>	 Подарочный набор на новый год б...	5	1 942 Р	1 942 Р	60	13 201	20 908 320 Р	
<input type="checkbox"/>	 EFFACLAR крем для проблемной ко...	4	1 004 Р	1 004 Р	60	17 518	20 483 300 Р	
<input type="checkbox"/>	 Efficlar Очищающий гель для лица ...	5	1 077 Р	1 077 Р	60	15 130	19 472 569 Р	 328
<input type="checkbox"/>	 Шампунь и Бальзам Для Волос / П...	5	1 972 Р	1 972 Р	60	9 866	18 287 060 Р	
<input type="checkbox"/>	 Спрей сыворотка First Spray Serum ...	4	2 405 Р	2 405 Р	60	8 850	18 194 306 Р	
<input type="checkbox"/>	 Мужской набор дезодорант-спрей ...	4	739 Р	739 Р	58	26 665	17 999 729 Р	

Экспорт | Выделить все | Снять выделение | [Добавить отмеченные в группу](#)

Выделенные: 5 | 1 к 100 из 1,841,908 | Страница 1 из 18420

Аналитика продаж за 60 дней. ТОП 1.

FRESHLAND / Влажные детские салфетки ДП:

★★★★★ 8 844 отзыва Артикул: 56236410 Купили более 100 000 раз



Артикул: 56236410

Склад	Продано, шт.
Коледино	34970
Екатеринбург	19666
Казань	15052
Краснодар 2	13922
Санкт-Петербург 2	5721
Электросталь	3045
Санкт-Петербург	42
Подольск 2	27
Новосибирск	18
Белая Дача	4
Алексин (Тула)	4
Барнаул	1
Томск	1

Основной склад: Коледино, Краснодар2, Екатеринбург, Казань, СПб2.

Анализируемый период 60 дней
В продаже с 1 ноября 2022 года.
• Стоимость до СПП – 536 руб.
• Выручка: 32 837 817руб.
• Упущенная выручка: 0 руб.
• Заказы: 62 485 шт.
• Процент выкупа: 97%
• Текущий остаток: 22 392 шт.

Склад	Текущий остаток, шт.
Коледино	8343
Краснодар 2	6589
Екатеринбург	3369
Казань	2176
Санкт-Петербург 2	1895
Санкт-Петербург	16
Электросталь	3
Новосибирск	1

Аналитика продаж за 60 дней. ТОП 2.

Schwarzkopf Professional / Лак PROFESSIONNELLE

★★★★★ 4 351 отзыв Артикул: 2348496 Купили более 100 000 раз



Артикул: 2348496

Склад	Продажи, шт.
Коледино	42053
Электросталь	142
Санкт-Петербург 2	28
Подольск 2	26
Санкт-Петербург	21
Казань	18
Белая Дача	12
Екатеринбург	4
Краснодар 2	4
Новосибирск	1

Анализируемый период 60 дней
Стоимость до СПП – 1 110,00 руб.
• Выручка: 32 346 469 руб.
• Упущенная выручка: 0 руб.
• Заказы: 32 054 шт.
• Процент выкупа: 96%
• Текущий остаток: 12122 шт.

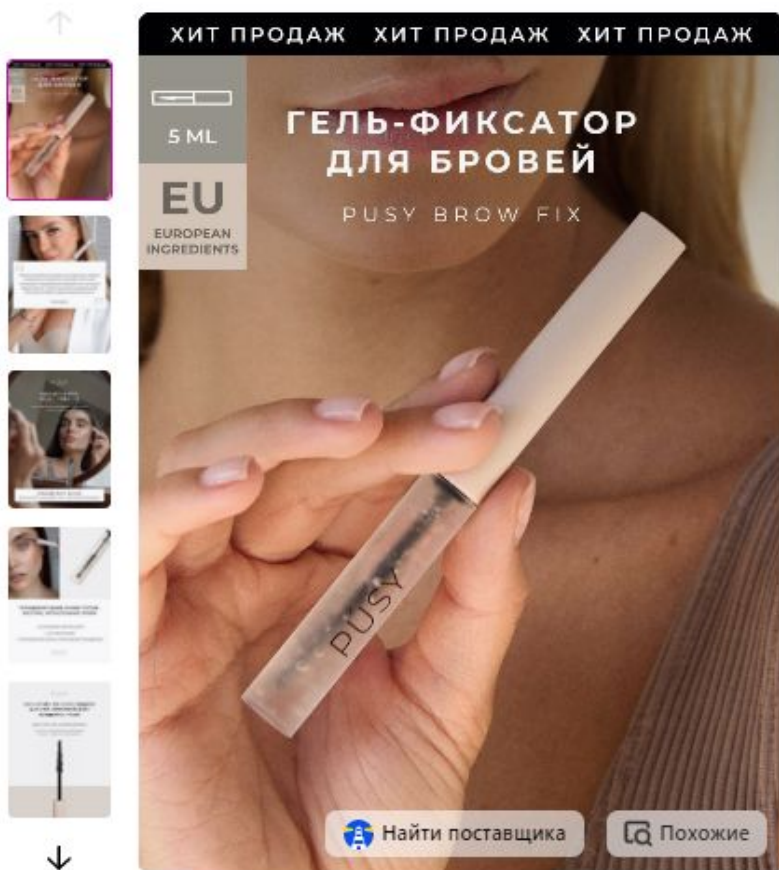
Склад	Текущий остаток, шт.
Коледино	12121
Казань	1

Основной склад: Коледино

Аналитика продаж за 60 дней. ТОП 3.

PUSY / Гель для бровей с эффектом ламинир

★★★★★ 5 241 отзыв Артикул: 51524888 Купили более 99 300 раз



Артикул: 51524888

Склад	Продано, шт.
Коледино	43433
Электросталь	116
СПб	49
Казань	47
Краснодар 2	46
Подольск 2	45
Новосибирск	40
СПб2	34
Екатеринбург	18
Белая Дача	7
Томск	1

Анализируемый период 60 дней

Стоимость до СПП – 840 руб.

- Выручка: 29 723 757 руб.
- Упущенная выручка: 0 руб.
- Заказы: 39 668 шт.
- Процент выкупа: 95%
- Текущий остаток: 7216 шт.

Склад	Текущий остаток, шт.
Коледино	7216

Аналитика продаж за 60 дней. ТОП 4.

Compliment / Маска д/волос с перцем, пр. вып.

★★★★★ 32 767 отзывов Артикул: 3052441 Купили более 100 000 раз



Найти поставщика

Похожие

Артикул: 3052441

Склад	Продано, шт.
Коледино	78265
Краснодар 2	17840
Казань	13530
Электросталь	12672
Алексин (Тула)	7035
Санкт-Петербург 2	6348
Санкт-Петербург	116
Подольск 2	76
Новосибирск	25
Екатеринбург	19
Белая Дача	9
Киров	2
Ульяновск	1

Анализируемый период 60 дней
Стоимость до СПП – 338 руб.
• Выручка: 29 315 659 руб.
• Упущенная выручка: 0 руб.
• Заказы: 93 939 шт.
• Процент выкупа: 96%
• Текущий остаток: 61 334 шт.

Склад	Текущий остаток, шт.
Алексин (Тула)	33973
Электросталь	15279
СПб 2	8405
Казань	1757
Коледино	1725
Краснодар2	178
СПб	16
Подольск 2	1

Основной склад: Алексин (Тула), Электросталь, СПб2, Казань, Коледино, Краснодар2.

Аналитика продаж за 60 дней. ТОП 5.

Constant Delight / Эликсир многофункционалн

★★★★★ 30 677 отзывов Артикул: 6583985 Купили более 100 000 раз



Артикул: 6583985

Основной склад: Коледино, Казань, Краснодар2, СПб 2

Склад	Продано, шт.
Казань	34987
Краснодар 2	13755
СПб2	2196
Электросталь	267
Подольск 2	53
СПб	46
Новосибирск	31
Алексин (Тула)	21
Екатеринбург	12
Белая Дача	10

Анализируемый период 60 дней

Стоимость до СПП – 459 руб.

- Выручка: 24 882 944 руб.
- Упущенная выручка: 0 руб.
- Заказы: 47 703 шт.
- Процент выкупа: 95%
- Текущий остаток: 75 896 шт.

Склад	Текущий остаток, шт
Коледино	65535
Краснодар 2	6558
Казань	3803

Анализ товара (топ 5), многофункциональный спрей-эликсир.

Constant Delight / Эликсир многофункциональный 12в1 Эксперт-уход, 200 мл

★★★★★ 30 677 отзывов Артикул: 6583985 Купили более 100 000 раз



Состав: миристиловый спирт, кватерниум-80, цетримония хлорид, амодиметикон, диметиконол, масло аргании колючей, масло макадамии

[Развернуть состав](#)

Дополнительная информация

Назначение косметического средства для волос
Раздел меню профессиональная косметика
Упаковка флакон с дозатором
Форма упаковки без давления
Назначение подарка любимой; подруге; маме

[Все характеристики](#)

[Все товары Constant Delight >](#)

[Все спреи Constant Delight >](#)



Продажи средним в день:
798 шт. на сумму: 414 997,88 ₹
Суммарно (60 дней): 47 882

шт

459 ₹ ~~948 ₹~~



[Добавить в корзину](#)

22-24 декабря доставит Wildberries со склада Казань WB

Маяк Заказы Цены Категории Запросы



Выручка (31 день): 11 946 011 р.

Заказы (31 день): 24 396 шт.

Текущий остаток: 75 344 шт.

* Расчетные данные

[Подробная статистика](#)

Алгоритм действий

Заходим в сервис аналитики Mprstats – вкладка WB – категории – открываем раздел «Красота» - вводим период 60 дней. Перед нами таблица (слайд 3), список товаров. Выбрали один товар, кликаем на артикул товара, открывается страница сайта WB. Начинаем анализ с визуала – описание и характеристики (SEO) - отзывы и вопросы - категории, запросы и позиции в них (в мпстатс) – ценовая сегментация (в мпстатс).

Данные актуальны на момент анализа. 20.12.2022 г.

Визуал

Преимущества

Качественное фото

Указано изменения распылителя флакона (обновленный формат)

Детали крупным планом

Рекомендация комплекс средств (шапмунь)

Инфоргафика с информацией о средстве и способе применения.

Проработан вопрос на главном фото: какой объем продукта?



A large advertisement for the Constant Delight 12in1 hair spray. The central focus is a purple spray bottle with a white nozzle. The bottle has the 'cd' logo and '12in1 ЭЛИКСИР ДЛЯ ВОЛОС' printed on it. To the right of the bottle, there are festive Christmas decorations, including a green and red 'E-COSMETIC' ornament, a yellow 'SALE' ornament, and a red 'cd' ornament. Below these, the text reads 'EXCLUSIVE PROFESSIONAL CONSTANT DELIGHT 12in1 МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СПРЕЙ-ЭЛИКСИР ДЛЯ ВОЛОС 200 ml'. A circular inset shows a close-up of the spray nozzle. At the bottom right, a box says 'ОБНОВЛЁННЫЙ ФОРМАТ' (Updated Format). At the bottom center, it says 'MADE IN ITALY' with a small Italian flag. In the bottom right corner, there is a small text block: 'Активат... Чтобы ак... раздел "П'.

Описание и характеристики

Преимущества	Рекомендую
<p>Описание раскрыто, текст проработан с ключевыми словами, есть визуализация товара и закрытие потребностей клиента.</p> <p>В характеристиках прописаны все основные моменты данного товара.</p>	<p>Проработать seo-описание текста (уникальность, заспамленность, тематика, топ 10 слов).</p>

Состав

Полностью прописан, на русском языке.

Производитель

Италия

Проверка уникальности

Уникальность: **0.00%**

beauteshop.kz/product/эликсир-многофунк... **100%**

beautyk23.ru/products/elixir-12-in-1 **100%**

SEO-анализ текста

Всего символов: 960	Заспамленность: 59%
Без пробелов: 847	Вода: 5%
Количество слов: 114	

[Подробнее](#)

Общие рекомендации:

- ✓ Не пишем огромный текст (рабочий объем 2000-3000)
- ✓ Текст не должен состоять только из ключевых слов - это должны быть слаженные предложения со смыслом
- ✓ Составляем читабельный текст: подчеркиваем характеристики товара, рассказываем про УТП и преимущества
- ✓ 1 ключ - 1 раз. Нет смысла дублировать слова несколько раз-эффективность от этого не увеличивается
- ✓ Можем продублировать ключи, которые указаны в доп. полях 1 раз! Так как они итак уже индексируются
- ✓ Уникальность текста не менее 90%

SEO Заголовков

✗ Эликсир многофункциональный 12в1 Эксперт-уход, 200 мл ✗

✓ Спрей для волос, многофункциональный эликсир 12 в 1 эксперт-уход, 200 мл. ✓

- Заголовок должен состоять из основных, самых высоко-частотных слов.
- Используем только релевантные значения подходящие нашему товару

✗ «Эликсир»-низкое количество запросов.

✓ «Спрей» является более релевантным/целевым значением в нашем случае, с высоким количеством запросов.

Популярные поисковые запросы

1 млн популярных запросов пользователей в магазине и мобильном приложении Вайлдберриз.

Поисковый запрос	Количество запросов ↓
спрей для волос	68 501
спрей для волос термозащита	5 093
солевой спрей для волос	3 673
спрей для волос легкое расчесывание	3 184
текстурирующий спрей для волос	3 097

Популярные поисковые запросы

1 млн популярных запросов пользователей в магазине и мобильном приложении Вайлдберриз.

Поисковый запрос	Количество запросов ↓
эликсир для волос 12 в 1	2 483
12 в 1 эликсир для волос	1 354
эликсир для волос	1 346

Дополнительная информация

О товаре

Дополнительная информация

Назначение косметического средства	для волос
Раздел меню	профессиональная косметика
Упаковка	флакон с дозатором
Форма упаковки	без давления
Назначение подарка	<u>любимой</u> ; подруге; маме
Повод	день рождения; <u>просто так</u> ; 8 марта
Высота упаковки	17 см
Длина упаковки	5.5 см
Страна производства	Италия
Вес товара с упаковкой (г)	225 г
Действие	блеск; восстановление; увлажнение
Объем товара	200 мл
Прямые поставки от производителя	да
Ширина упаковки	5.5 см
Комплектация	Эликсир - 1 шт
Другие функции	
Транспортировка	не опасный груз
Свернуть характеристики	

От качества заполнения доп. полей зависит:

- *Наша видимость при фильтрации*
- *Вхождение в подкатегории/рубрики*

Заполняем релевантными словами!

- Заполняем эффективно и корректно **ВСЕ** доп. поля, что бы зайти в большее кол-во категорий, подходящих нашему товару.
- В доп.полях указываем информацию релевантную нашему товару, что бы при поиске покупатель нашел наш товар по тем параметрам, которые ему необходимы.
- Не прописываем в доп полях слова, которые мы уже использовали в заголовке

Повод – «**просто так**», можно заменить «на **НОВЫЙ ГОД**».

Актуально в данный промежуток времени.

Назначение подарка: «**девушке**» имеет большую частотность нежели «**любимой**»

Основная категория

*Имея +- одинаковые основные показатели, лучше заходить в категорию, где меньшая конкуренция.

✗ Не меняем категорию в разгар сезона ✗

Перед следующим сезоном актуализируем показатели и принимаем решение о смене основной категории.

Упущенные продажи: 16 508 шт.

Волосы

Уход за волосами

Категория Сбросить

Я ищу...

- Спрей (6 162)
- Сыворотка (3 990)
- Тоник (11)
- Убтан (11)
- Флюид (511)
- Эликсир (174)
- ... (2 400)



555 ₽ 793 ₽

Ollin Professional / Крем-спрей для волос 15в1, 250 мл

★★★★★ 32 767

Доставка 23 декабря



459 ₽ 918 ₽

Constant Delight / Эликсир многофункциональный 12в1 Эксперт-уход, 200 мл

★★★★★ 30 694

НО РЕКОМЕНДУЮ С ДАННЫМ ТОВАРОМ ОСТАТЬСЯ В КАТЕГОРИИ «СПРЕЙ»:

1. «Спрей» более релевантное, целевое значением для нашего товара.
2. Не большая конкуренция по товарам.

Работа с отзывами и вопросами

+ и -	Рекомендую
<p>Рейтинг карточки: 4,8.</p> <p>-не на все отзывы есть отзывы!</p> <p>-ЕСТЬ ответы на вопросы, и они клиентоориентированы.</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Неплохой рейтинг карточки, но его можно повысить;2. Отвечать на все отзывы. Добавить ответ-просьба подписаться на бренд, добавить в избранное;3. Отвечать и на отрицательные отзывы – при этом не СОЖАЛЕТЬ. <p>Для устранения негативных отзывов, рекомендуем связаться с нами, прописав контактные данные. Предложив покупателю вознаграждение, скидку и т д.</p>

Работа с отзывами и вопросами

✗ При негативном отзыве:

- Перекрываем негативный отзыв 3-мя положительными, чтобы покупатель заходя на страницу видел в ленте отзывы только с 5-ью звездами.
- Не используем формулировку «мы очень сожалеем, нам жаль» и т.п
- Всегда перекрываем негативный отзыв положительным, подчеркивая в положительном русле тот недостаток, который прежде был указан.
- В вопросах обрабатываем негативные отзывы. Допустим, если кто-то написал, что спрей «Брызгает струей. Волосы быстро грязнятся, от этого эликсира», то задаем сами себе вопрос про «количество нанесения продукта, зависит ли от густоты и пористости волос» и отвечаем согласно рекомендациям, дабы исключить негативные отзывы и еще раз донести до клиента правила пользования продуктом.
- Используем только формат деловой переписки, не спорим, не переубеждаем, не переходим на личности. Мы всегда с теплом относимся к своему клиенту! Клиент всегда прав!
- Ответ представителя бренда должен быть в формате: Приветствие, благодарность за выбор изделия/ за оставленный отзыв/ за оценку качества, далее пишем о каком-то достоинстве или характеристике нашего изделия, (добавить бренд в избранное), а в конце используем формулировку «С уважением команда бренда ___!»

Добрый вечер, Ольга! Благодарим за отзыв и высокую оценку качества нашего спрея. (многофункционального эликсира)! Приятно, что Вы остались довольны покупкой. Добавляйте наш бренд в избранные, чтобы быть в курсе наших новинок, и скидках. С уважением команда бренда ___!
- Отвечаем на отзыв в течение 1 дня. (лучше не более 3 часов.)
- Поддерживаем рейтинг карточки не менее 4,7
- Делаем кросс - продажи: упоминаем при ответе другие модели бренда «Обратите внимание на ___ артикул xxxxxx»
- Просим добавить бренд с любимое/избранное
- Не используем в каждом ответе ключевые слова. Используем их в каждом 4-ом ответе.

Категории, запросы и позиции в них.

Товар отображается в 7 категориях, не участвует в акциях, и в 120 запросах

Категория	18.12	19.12	20.12
Красота/Волосы	3	2	2
Красота/Волосы/Уход за волосами	3	2	2
Красота/Волосы/Уход за волосами/Спрей	3	2	2
Красота/Инструменты для парикмахеров/Косметика	3	2	2
Красота/Инструменты для парикмахеров/Косметика/Спрей	3	2	2
Красота/Профессиональная косметика	3	3	3
Красота/Профессиональная косметика/Спрей	2	2	2

Ключевое слово	Частота WB	18.12	19.12	20.12
косметика	1013043	51	54	51
спрей для волос	288881	3	2	3
для волос	113895	2	2	2
уход за волосами	104059	3	2	2
уходовая косметика	67737	11	15	11
кератин для волос	40330	13	11	11
касметика	38510	50	56	51
кератин	28857	11	11	16
волосы	28492	3	3	2
12 в 1	26378	1	1	1
для волос уход	17926	2	2	2
для волос спрей	16406	3	2	3
спрей для укладки волос	11849	6	8	7
уход для волос	11840	2	2	2
эликсир для волос 12 в 1	11714	1	1	1
спрей	11529	52	42	36
уход	11216	52	55	51
восстановление волос	8470	1	1	1
средства для волос	7291	2	2	2
средство для волос	6887	2	2	2
constant	6559	1	1	1
12 в 1 эликсир для волос	6507	1	1	1
спрей для расчесывания волос	6269	3	3	3
косметика уходовая	6188	11	14	10
12 в 1 эликсир	6102	1	1	1
эликсир для волос	5719	1	1	1
блеск для волос спрей	5503	2	2	2
косметика женская	4985	50	55	51
средства для укладки волос	4846	24	24	22
для кончиков волос	4393	2	2	2
спрей для масла	3904	4	4	3
уход за волосами				
профессиональный	3884	2	1	2
женская косметика	3863	52	54	51
спрей для волос красота	3625	1	1	1
кометика	3555	50	55	51

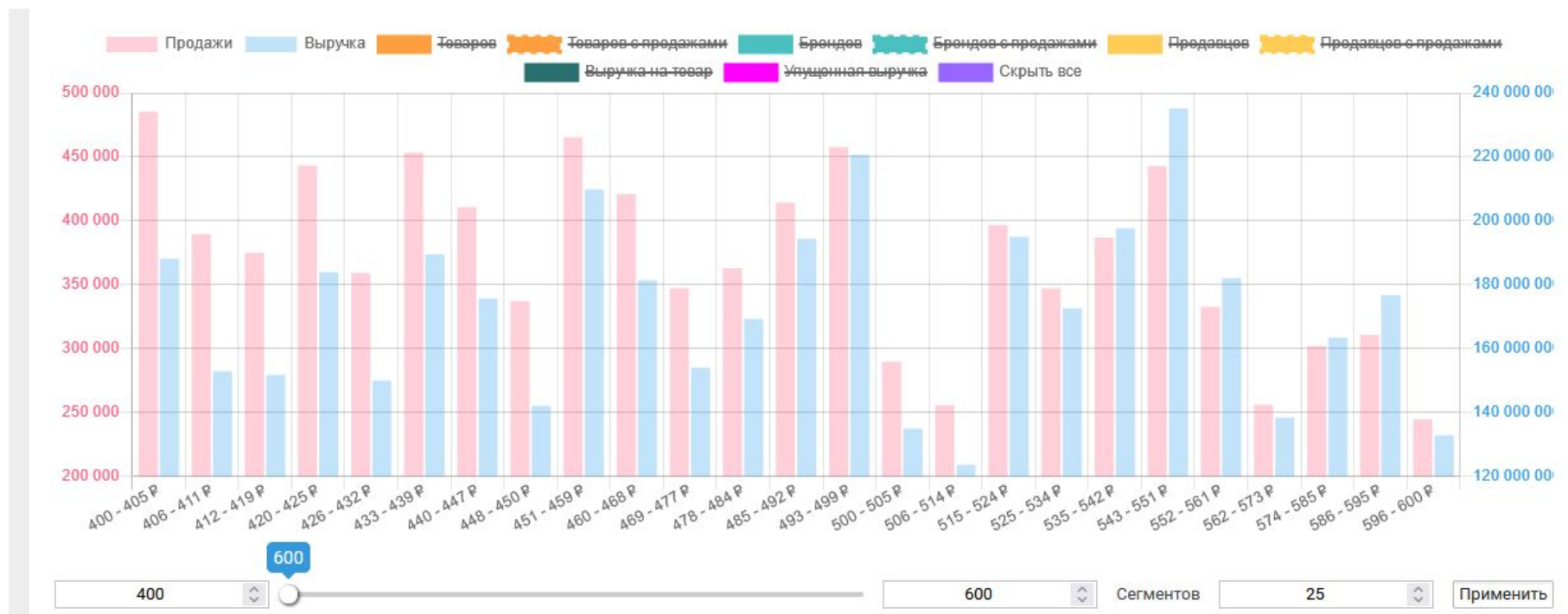
Категории и позиции в них

✗ Нет ключ. запроса несмываемый уход для волос- для этого в описании используем данный ключ.

В целом хорошая видимость по релевантным категориям. Исправляем с помощью нового SEO и выкупов.

<input type="checkbox"/> Ключевое слово	↓ Частота WB
Видимость	Запросы
Ср. позиция	
<input checked="" type="checkbox"/> 🔍 несмываемый уход для волос	34 673

Мониторинг цен, в категории «красота»



В диапазоне цен 300-600
представлено

546104 карточек

Стратегия продвижения. Выкупы через категорию

Выкупы через категорию

– В данный момент по категориям товар находится на первых позициях. Но....

- Выкупы нам нужны так же для перекрытия негативных отзывов. Что бы в запасе всегда были отзывы.
- Отслеживаем позиции каждый день. Смотрим динамику

Категория	18.12	19.12	20.12
Красота/Волосы	3	2	2
Красота/Волосы/Уход за волосами	3	2	2
Красота/Волосы/Уход за волосами/Спрей	3	2	2
Красота/Инструменты для парикмахеров/Косметика	3	2	2
Красота/Инструменты для парикмахеров/Косметика/Спрей	3	2	2
Красота/Профессиональная косметика	3	3	3
Красота/Профессиональная косметика/Спрей	2	2	2

Стратегия продвижения. Внутренняя реклама

Реклама в поиске

- Параллельно с выкупками или отдельно от них запускаем рекламу в поиске по ключевым фразам:
 - *Спрей для волос/ Уход за волосами/ уходовая косметика/несмываемый уход для волос*
 - *эликсир для волос 12 в 1/ эликсир для волос.*
- Запускаем рекламу в том случае, если мы находимся в поиске по запросам дальше 3 страницы.
- Можем выбирать место от 20 - 30, что бы ставка была ниже.
- Запускаем рекламу сначала на 500 рублей, смотрим какие фразы подцепились, убираем в «минус-фразы» нерелевантные значения и только потом запускаем дальше рекламу.
- Крутим рекламу 7 дней подряд, отслеживаем показатели, CTR должен быть минимум 2.
- Лимит в день не менее 2000, макс 3000 в сутки.
- Рекламу в поиске можем крутить до самого спада продаж, это более бюджетный вариант продвижения, нежели выкупы

✓ Обязательно перед рекламой подготавливаем карточку: контент, SEO, цена (не поднимаем цену во время рекламной компании)

Реклама в карточке товара

Для того, что бы проверить «продающее» ли у нас главное фото, используем данный вид рекламы

- По результатам рекламной компании смотрим, какое фото более кликабельно. Где CTR выше.

ВАЖНО:

- ✓ Запускаем рекламу только при наличии хорошего товарного остатка

Поставки/отгрузка товара

~~Х~~ Важно избежать подобных ошибок

~~Х~~ :

- Не опускаем остаток ниже 1000-1500 шт.(сред. продажа в день= 798 шт.)
- В акцию обязательно заходим с хорошим товарным остатком, что бы не оказаться в ситуации: что в первые дни акции все раскупили и мы упустили возможность бесплатного продвижения.
- Также и перед рекламной компанией: имеем хороший товарный остаток.
- Что бы иметь возможность конкурировать нам необходимо отгружать в месяц не менее 24 000 шт и более. (Текущий остаток: 75 896 шт.)

Цены, Скидки и Акции

Наша цена до СПП: +- 459 руб.

Наша цена после СПП: +-307 руб.

✓ Это хорошая/конкурентная цена для категории *Спрей*. (до СПП). Но лучше не опускать итоговую стоимость ниже 450 руб. (до СПП).

Возможно, продавец закупают большую партию по низкой стоимости, что позволяет продавать по привлекательной цене для покупателей. (Прибыль за счет большого оборота)

✓ В категории *Эликсир* мы могли бы продавать также.

Перед участием в акции просчитываем юнит-экономику и если она позволяет снизить стоимость для участия в акции, то обязательно участвуем! -это бесплатное продвижение. Если не позволяет, поднимаем розничную цену, за 4-5 дней до участия в акции и только после, заходим в акцию.

Вывод

1. Следить за товарным остатком! Завозить товары на склады в небольших объемах и регулярно, Не опускаем остаток ниже 2500-3000шт.(сред. продажа в день= 798 шт.);
2. Отгружать товар на большое количество складов, чтобы расширить географию покрытия, тем самым ускорить доставку;
3. Проработать уникальность текста описания, дополнить характеристики, seo заголовков;
 - Отвечать на все отзывы. Проработать ответы на отрицательные отзывы. Добавить ответ-просьба подписаться на бренд, добавить в избранное;
 - Так как мы остаемся в категории «Спрей» с конкуренцией 6117 карточек, и чтоб не упасть в позициях, ведем постоянный контроль. Улучшаем карточку, доп. поля, SEO, в случае просадка в позициях запускаем рекламу.
 - Запускаем внутреннюю рекламу в поиске. А так же для проверки «продаваемости» главного фото запускаем рекламу в карточке товара, меняем 2-3 фото и выбираем то, где самый высокий CTR.
 - Делаем выкупы через категорию, если позволяет время (сезон продаж еще не идет на спад). Выкупы нам нужны так же для перекрытия негативных отзывов. Что бы в запасе всегда были отзывы.
 - Подкорректировать работу с отзывами и вопросами (согласно рекомендаций со слайда 17)

Общий вывод

1. Следить за товарным остатком! Завозить товары на склады в небольших объемах и регулярно, Не опускаем остаток ниже 1000-1500 шт.(сред. продажа в день= 798 шт.);
2. Отгружать товар на большое количество складов, чтобы расширить географию покрытия, тем самым ускорить доставку;
3. Проработать уникальность текста описания, дополнить характеристики, seo заголовков;
4. Отвечать на все отзывы. Проработать ответы на отрицательные отзывы. Добавить ответ-просьба подписаться на бренд, добавить в избранное, кросс-продажи;
5. Так как мы остаемся в категории «Спрей» с конкуренцией 6117 карточек, и чтоб не упасть в позициях, ведем постоянный контроль. Улучшаем карточку, доп. поля, SEO, в случае просадка в позициях запускаем рекламу.
6. Запускаем внутреннюю рекламу в поиске. А так же для проверки «продаваемости» главного фото запускаем рекламу в карточке товара, меняем 2-3 фото и выбираем то, где самый высокий CTR.
7. Делаем выкупы через категорию, если позволяет время (сезон продаж еще не идет на спад). Выкупы нам нужны так же для перекрытия негативных отзывов. Что бы в запасе всегда были отзывы.
8. Подкорректировать работу с отзывами и вопросами (согласно рекомендаций со слайда 17)

Данные актуальны на момент анализа.

Как распределяются рекламные показы в поиске на странице по показам от 1 до 100?

Реклама товаров в поисковой выдаче Wildberries, осуществляется по показам, работает по системе Аукцион, где Партнёры в режиме онлайн занимают доступные места.

Ставка - стоимость за 1000 показов.

Для запуска кампании необходимо задать бюджет и указать соответствующую ставку. На занимаемой позиции отображается один случайный товар. Рекламуемые товары ротируются каждую минуту.

Фактическая позиция рекламируемого товара зависит от множества факторов ранжирования, от рекламной ставки, в том числе и от сроков доставки конечному клиенту.

Для более точной настройки есть возможность исключить искомые запросы, по которым предмет не будет отображаться в поисковой выдаче Wb, или зафиксировать желаемые запросы, можно воспользоваться дополнительной настройкой «Ключевые фразы». В данном списке отображаются все поисковые запросы, по которым был найден рекламируемый товар.

Также ключевые фразы дополнительно отображаются в статистике кампании.

Нерелевантные ключевые фразы можно перенести, в минус-фразы (всю фразу целиком).

Минус-фразы можно внести в «фразовое соответствие», и рекламируемые товары не будут показываться по заданной фразе, а также во всех других поисковых запросах, содержащих её.

Также можно зафиксировать ключевые фразы. Показы будут только по выбранным фразам. Просто нужно перенести их в «Фиксированные фразы» и включить, выдача в поиске на сайте Wb будет осуществляться только по ним.

Если выключить фиксированные фразы, показы начнутся по ключевым и минус-фразам.