

ПРОДВИЖЕНИЕ ЧЕРЕЗ ВЫКУПЫ

OZON И WILDBERRIES



СУТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ

- ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОИСХОДИТ ПО КЛЮЧЕВЫМ ЗАПРОСАМ. ЛУЧШЕ СРАЗУ БРАТЬ 2 ПОХОЖИХ ДРУГ НА ДРУГА ПОИСКОВЫХ ЗАПРОСА.
- ПОКАЗАТЕЛЬ КОНВЕРСИИ (ПРИВЯЗАННЫЙ К КЛЮЧЕВОМУ ЗАПРОСУ РАСТЕТ) — ПОДНИМАЕТСЯ ТОВАР В ВЫДАЧЕ



ГАРАНТИЯ РЕЗУЛЬТАТА

РЕЗУЛЬТАТ — ЭТО ВЫХОД В ТОП. А НЕ НАЛИЧИЕ ПРОДАЖ.

У ВАС НЕ БУДЕТ ПРОДАЖ, ЕСЛИ:

- ТОВАР НЕ ИНТЕРЕСЕН ПОКУПАТЕЛЯМ
- ПЛОХИЕ ФОТО ИЛИ ОПИСАНИЕ
- ВЫСОКАЯ ЦЕНА
- ДОЛГАЯ ДОСТАВКА

НО ПРИ ЭТОМ В ТОП ТОВАР МОЖНО ВЫВЕСТИ!



КАК МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ НЕУДАЧИ?

1. КИНЬТЕ СВОЮ КАРТОЧКУ ВСЕМ СВОИМ ЗНАКОМЫМ И СПРОСИТЕ, ВСЕ ЛИ ТАМ ПОНЯТНО И ЧЕГО БЫ ЕЩЕ ХОТЕЛОСЬ ДОБАВИТЬ. (НАПРИМЕР ФОТО ТОРЦА, ВИДЕО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, ИЗМЕНИТЬ ОПИСАНИЕ И ПРОЧЕЕ) — ОБРАБОТАЙТЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ, ВЫПОЛНИТЕ ВСЕ РЕКОМЕНДАЦИИ.
2. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФОТО - ЭТО ПО УМОЛЧАНИЮ!
3. НЕ ЛЕПИТЕ ВСЮ ИНФОГРАФИК НА ПЕРВУЮ СТРАНИЦУ!
4. ЗАПУСТИТЕ РЕКЛАМУ. ДОЖДИТЕСЬ МИНИМУМ 3000 ПОКАЗОВ. НЕ ДВИГАЙТЕ ТОВАР, ЕСЛИ CTR МЕНЬШЕ 2%. РЕКЛАМА ДОЛЖНА БЫТЬ ИМЕННО В ПОИСКЕ, А НЕ В КАРТОЧКЕ ТОВАРА. НА WB В РАЗВЕРНУТОЙ СТАТИСТИКЕ ПОСМОТРИТЕ CTR ПО КОНКРЕТНОМУ ПОИСКОВОМУ ЗАПРОСУ



КАК ПРОИСХОДИТ ПРОЦЕСС ВЫКУПОВ

1. ЛИБО ВЫ ПРОСИТЕ СВОИХ ДРУЗЕЙ ВЫКУПАТЬ В ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ДНИ (ОНИ МОГУТ ВЫКУПАТЬ С ДОСТАВКОЙ НА ВАШ ПВЗ, ПРОСТО ПОТОМ СКИНУТ ВАМ ДАННЫЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫ МОГЛИ САМОСТОЯТЕЛЬНО ЗАБРАТЬ)
2. ОБРАЩАЕТЕСЬ В ФИРМУ. (я РАБОТАЛА С @w_worker зовут ДЕВУШКА КИРА — ЭТО ТЕЛЕГРАМ, СТОИМОСТЬ 100р/выкуп)



СТРАТЕГИИ ВЫКУПОВ НА WB

1. ВАЖНО КОГДА ВЫ ЗАБИРАЕТЕ, А НЕ КОГДА ЗАКАЗЫВАЕТЕ. ТО ЕСТЬ, ЕСЛИ У ВАС В ТЕЧЕНИИ НЕДЕЛИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ БУДУТ ЗАКАЗЫ, А ЗАБЕРЕТЕ ВЫ ИХ ВСЕ ЗА 2 РАЗА, СТРАТЕГИЯ СМАЗЕТСЯ
2. ПРОЦЕСС СЛЕДУЮЩИЙ: ТОВАР НАХОДЯТ ПО НУЖНОМУ ТЕГУ И ПОКУПАЮТ



СТРАТЕГИИ ВЫКУПОВ НА WB

1. Месячный объем в день. Рискovaná затея. Работает не всегда и не у всех.
2. Стратегия 1-2 недельной длительности. Смотрите на первых 10 продавцов, высчитываете их среднее количество продаж в день. И начинаете выкупы с этого количества, каждый день увеличивая на 10-20% количество выкупов от предыдущего дня. Забираете с ПВЗ так же планомерно. Планируйте так, что на 1 ПВЗ в день приходилось 3-6 заказов, не больше (с разных аккаунтов)
3. Сильное увеличение цены и выкуп малого количества товаров. ТО есть, например, в среднем по запросу в день продают на 30 тыс рублей, (10 товаров по 3 тысячи), вы ставите свой товар по 30 тыс и выкупаете 2 товара.
4. Если вам надо продвинуться именно по категории, вы можете воспользоваться ботом для расчета [HTTPS://T.ME/SALESWB_S4M_BOT](https://t.me/saleswb_s4m_bot) (если товар далеко или новый — он вам ничего не посчитает)



ИЗМЕНЕНИЯ НА WB

1. WB НАКОНЕЦ-ТО СТАЛ НЕМНОГО ОТСЛЕЖИВАТЬ НОВЫЕ КАРТОЧКИ И ВАШИ КОНВЕРСИИ В 100% - МОГУТ ЗАМЕТИТЬ. ЧТОБЫ ЭТОГО НЕ ПРОИЗОШЛО, МОЖНО ЛИБО ПАРАЛЛЕЛЬНО ВКЛЮЧИТЬ РЕКЛАМУ, ЛИБО ДАТЬ ЗАДАНИЯ НА БИРЖЕ КОНТЕНТА (НЕ ПОКУПАТЬ, А ПРОСТО ПОЛОЖИТЬ В КОРЗИНУ) — ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВАШИ ИСКУССТВЕННЫЕ ВЫКУПЫ ВЫГЛЯДЕЛИ НАТИВНО. САМИ КОРЗИНЫ ТОВАР В ПОИСКЕ НЕ ПРОДВИГАЮТ



СТОИМОСТЬ

1. Вы заплатите, комиссию с продажи, логистику, приемку, налоги и тем, кто вам товар выкупал.
2. В этом плане дешевле продвигаться по FBS — каждый день самому отгружать товары, желательно в течении 3-х часов, тогда будет большая скидка на комиссию. И товар на ваш ПВЗ будет приезжать на следующий день, А НЕ ЧЕРЕЗ НЕДЕЛЮ. Вы просто быстрее завершите продвижение.



КАК ОТСЛЕЖИВАТЬ?

Если вы написали стратегию недельной - не бросайте ее сразу, как увидите на своей выдаче свой товар на первом месте. Доведите до конца. Чтобы товар остался на своих местах, надо распределить его на 3-4 склада. Например, на Питер, Москву, Ростов и Казань. Можно еще закинуть на Сибирь.

Идеальный вариант продвижения: в отгружаете свои поставки на склады (транзитом или через ТК) и пока они проходят приемку и проверку — продвигаетесь с отгрузкой по FBS. Пока вы продвигаете товар — поставки поступят на витрину. За это время надо написать отзывы. На WB нормально 1 отзыв на 10-20 выкупов.

Отслеживать можно через свой аккаунт и пользуйтесь ботами. Так у WB разных регионах разная выдача — тут влияет скорость доставки.

https://t.me/positions_s4m_bot



НЕ РАБОТАЮЩИЕ СТРАТЕГИИ

1. МАССОВЫЙ ВЫКУП СО СВОЕГО АККАУНТА
2. РУЧНОЕ УМЕНЬШЕНИЕ ОСТАТКОВ НА СКЛАДЕ
3. НОВЫМ АККАУНТАМ НЕ СТОИТ СРАЗУ ЗАХОДИТЬ НА ВЫСОКОЧАСТОТНИКИ. ПРОДВИГАЙТЕСЬ НЕ ПО «ПЛАТЬЕ», А ПО «ПЛАТЬЕ ЖЕНСКОЕ ЛЕТНЕЕ»
4. ДЕЛАТЬ СКИДКУ НА ТОВАР И БРАТЬ КОЛИЧЕСТВОМ



OZON СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

1. На OZON влияет процесс заказа на продвижение, а не выкупа. Но отменять нельзя заказы, а то словите блок.
2. Эффективная стратегия: недельные выкупы, как и на WB.
3. Эффективная стратегия: вычисляете среднее количество продаж у конкурентов и делаете 3-4 дня в 2-3 раза больше заказов, чем у них.
4. Чтобы поднять эффективность продвижения стоит забирать все выкупы с разных ПВЗ.
5. Распределение по складам на OZON имеет еще большее значение, чем на WB, так как OZON возит медленнее.



OZON СТОИМОСТЬ

1. В отличии от WB на OZON ЧАЩЕ ВСЕГО ДЕШЕВЛЕ ПРОДВИГАТЬСЯ ЧЕРЕЗ FBO. ТОЛЬКО ОТГРУЗИТЬ ТОВАРА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НАДО НА СВОЙ КЛАСТЕР. ПОСМОТРЕТЬ СУММУ КОМИССИЙ ПО FBO И FBS МОЖНО ПРЯМ В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ. В СПИСКЕ ТОВАРОВ.