

Что важно для продвижения карточки на Озон?

- подобрать правильные ключевые слова и заполнить ими карточку
- разместить ее в правильной категории
- попасть во все поисковые запросы, как минимум в те, по которым показываются ваши конкуренты
- продающее кликабельное главное фото + инфографика
- правильная цена
- участие в акциях
- **количество продаж в штуках и в рублях**
- количество отзывов
- рейтинг товара
- остаток товара, не так важен большой остаток, как постоянное и непрерывное его наличие
- применение внутренней рекламы
- скорость доставки

Что такое ключи?

Ключ, ключевое слово, поисковый запрос - это слово или словосочетание, которое покупатели вводят в поисковую строку, когда ищут определенный товар.

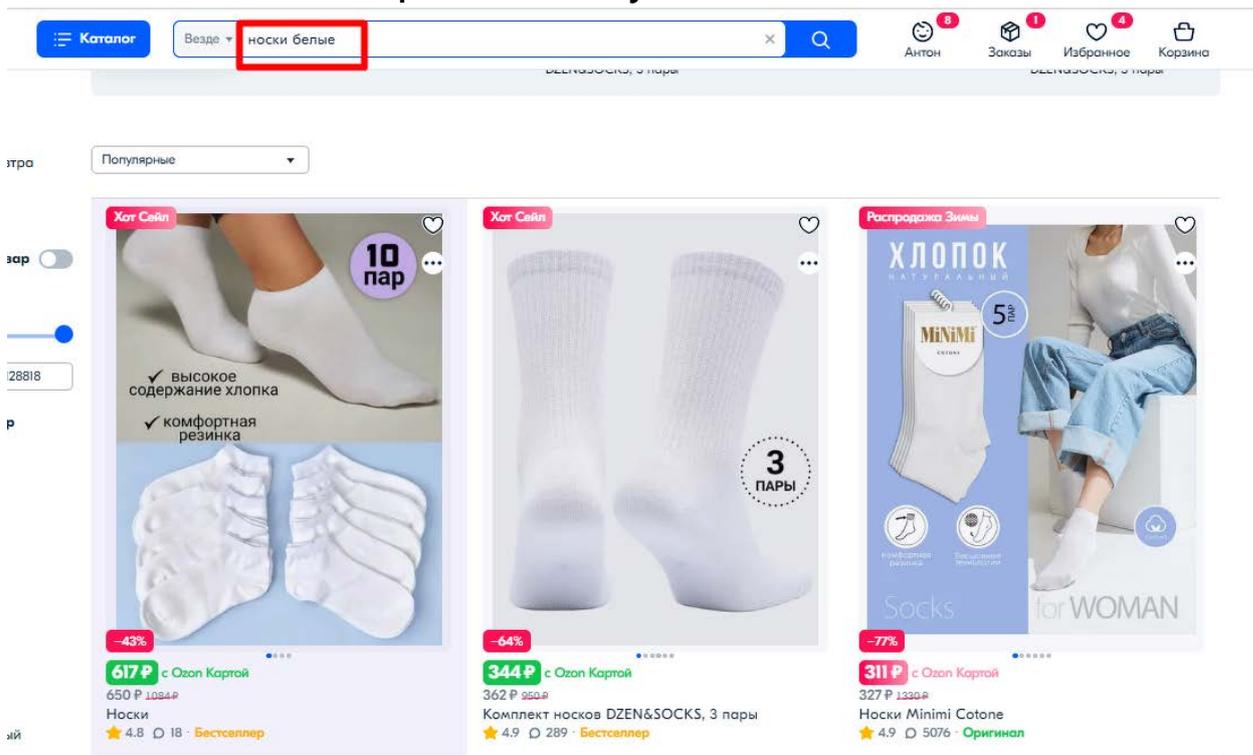
Если в карточке товара не будет ключевых слов или они будут не верные, то покупатели не смогут найти ваш товар. В прошлом уроке мы собрали необходимые ключевые слова и заполнили ими карточку. Что дальше?

Когда в карточке появляется остаток, маркетплейс начинает ее индексировать. Ищет в вашей карточке ключевые слова, чтобы понять по каким поисковым запросам показывать ее показывать. Этот процесс занимает от 1 дня до недели. Как мы можем его ускорить? Мы можем сделать выкупы по ключам. Вы находите через поиск свой товар по определенному ключевому слову, кладете в корзину и покупаете. Если вы не можете найти

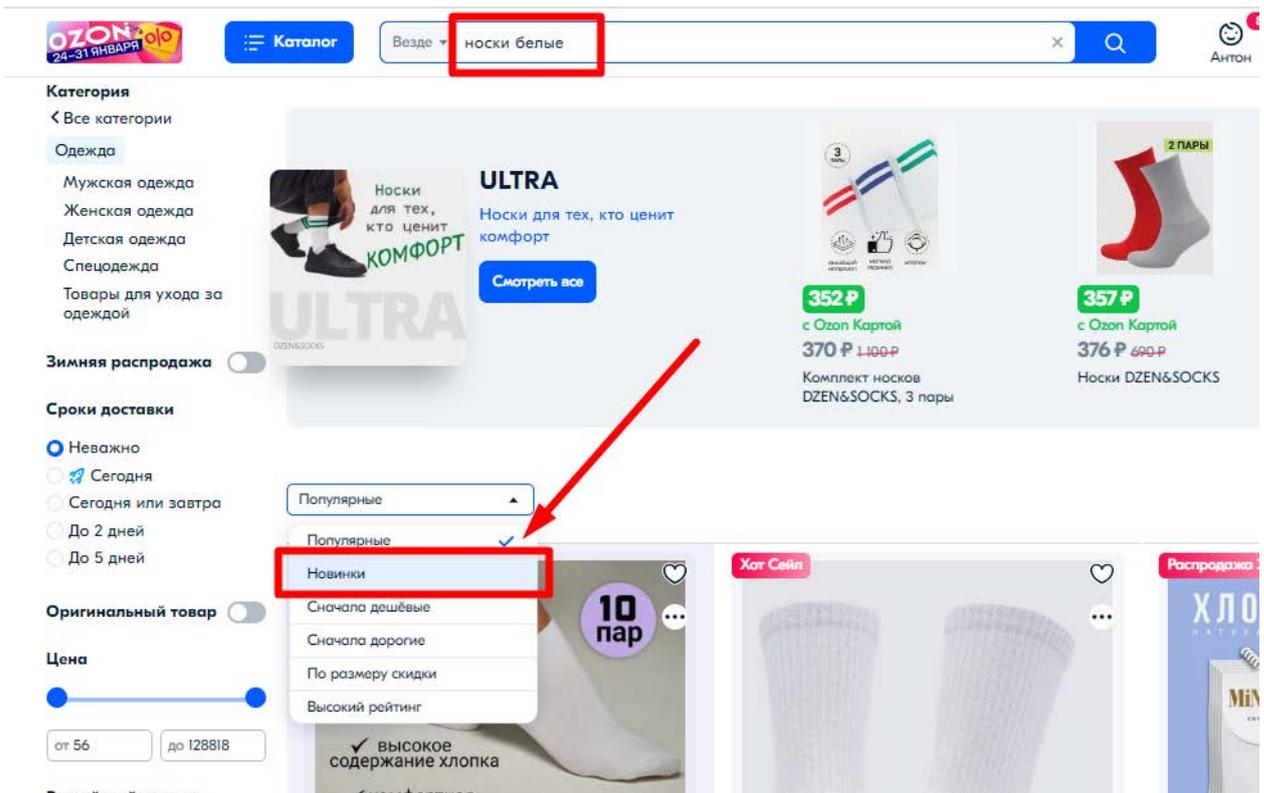
свой товар поставьте дополнительно фильтр по бренду или по цене. Или по обновлению, ищите в новинках. Такой выкуп привязывает ключ к вашей карточке.

Можем включить рекламу Трафареты на карточку. По ней пойдут показы, возможно клики, активность в карточке повысится.

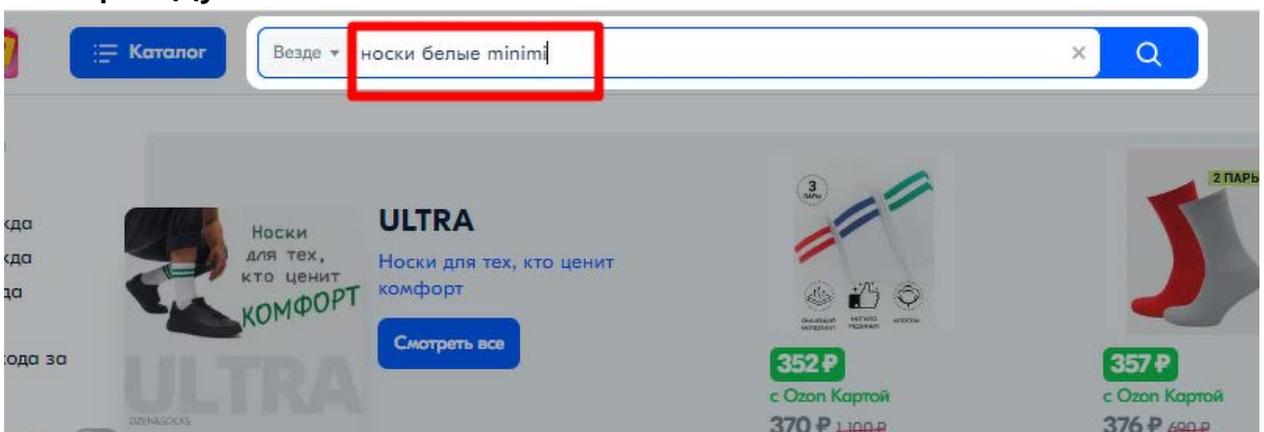
Поиск своего товара по ключу.



Поиск по обновлению



По бренду



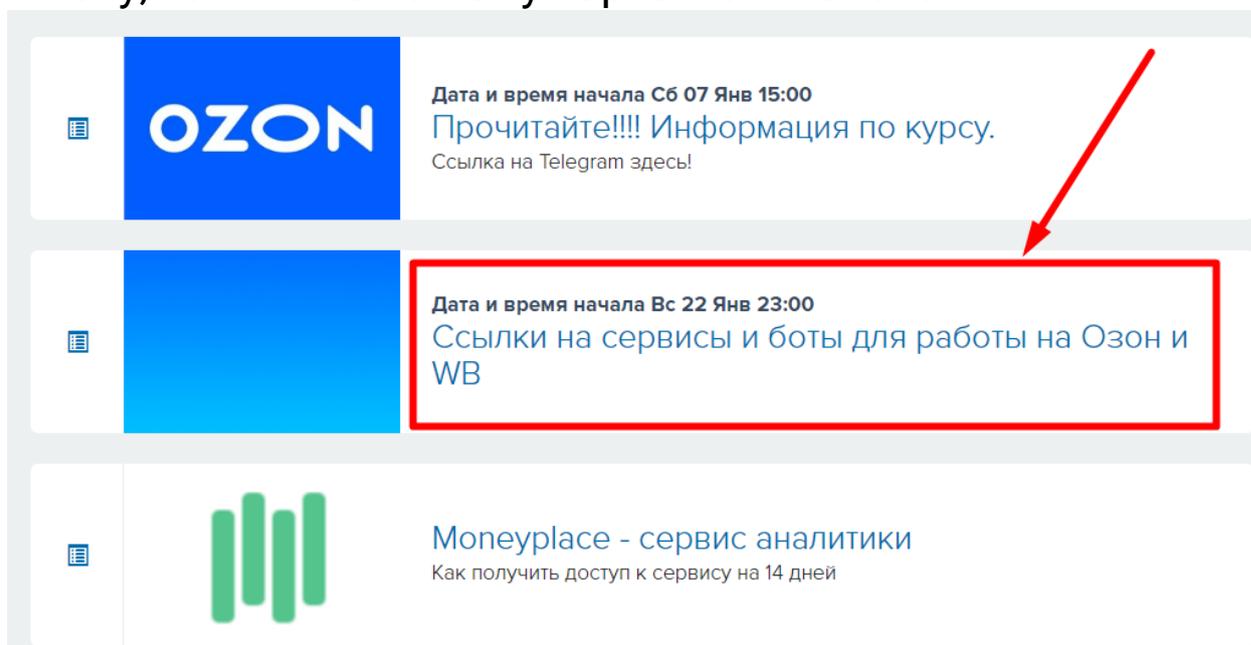
Используя любой сервис или бот (см. список выше, над уроками), вы можете узнать на какой позиции находится ваша карточка в данный момент по каждому ключевому слову.

По каждому из слов позиция будет разной.

Чем выше частотность слова, тем сложнее по нему продвинуться. И тем дороже будет продвижение.

Например, выйти на первые позиции по ключу "платье" или "платье женское" очень сложно. Но легко по низкочастотному ключу "платье женское красное в полоску с карманами".

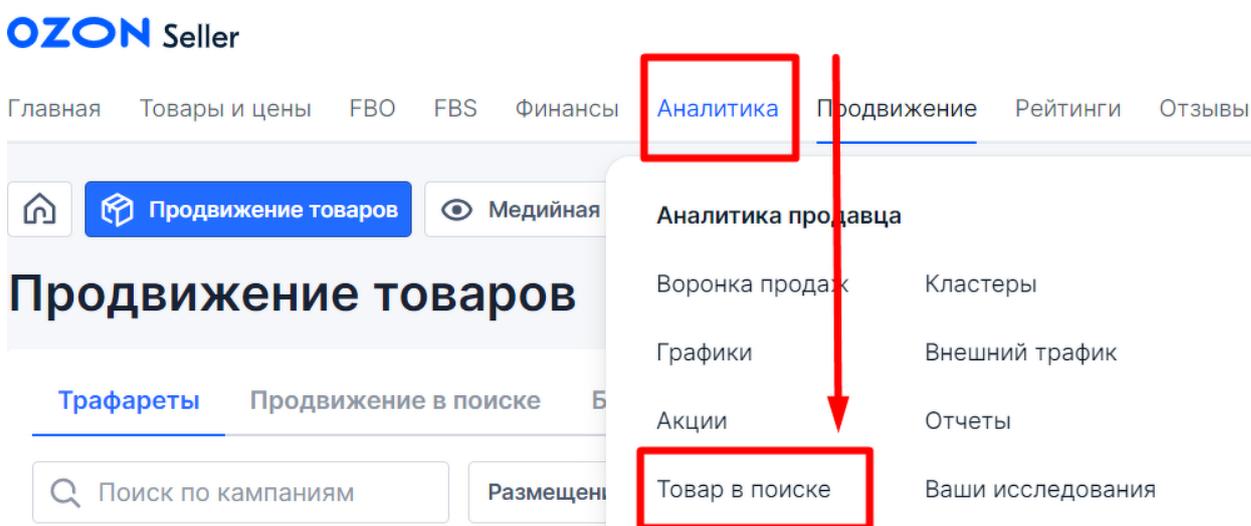
Как продвигаться по ключам? Чтобы товар поднимался вверх по определенному ключевому запросу, его по этому запросу должны покупать. Чем больше оборот по этому ключу, тем выше по нему карточка в поиске.



Ботов для Озона, которые показывают позицию по ключу, к сожалению нет.

Можно посмотреть позицию двумя способами.

1. Через сервис, например тот же Moneyplace / Скрин завтра, сегодня он не работает
2. Внутренняя аналитика самого Озона. Доступна тем, кто подключил Премиум.



Выбираем поисковый запрос и город. Добавляем товар, который хотим проверить.

Товар в поиске

Где товар в поиске [Что влияет на место в поиске](#) Beta

[Как это работает](#) [Оставить отзыв](#)

Какой запрос проверяем

детокс пластырь

В каком регионе

Москва

[+ Добавить товары](#)

Покупатель-юрлицо Покупатель с фармлицензией

[Показать результаты](#)

Какие товары проверяем

813785853 | Детокс пластыри Веона для ног с имбирем для выведения токсинов / очищение организма / для снятия боли и отёков / против простуды, прыщей / для похудения те... X

828579893 | Веона Детокс пластыри для ног с имбирем 30 патчей 30шт, для выведения токсинов, для здоровья организма / против простуды, прыщей и головной боли / для пох... X

[Показать больше](#)

[Очистить товары](#)

Видим результат. Наш товар на 27 месте по запросу "детокс пластырь" в Москве

Товар	Ozon ID	Статус	Позиция товара
Детокс пластыри Веона для ног с имбирем для выведения токсинов / очищение организма / для снятия ...	813785853	✓ Показано везде	27
Веона Детокс пластыри для ног с имбирем 30 патчей 30шт, для выведения токсинов, для здоровья орган...	828579893	✓ Показано везде	76

1

[Показывать по 50](#)

Можно узнать что же влияет на место в поиске

[Зелен](#)

[Товары и цены](#) [FBO](#) [FBS](#) [Финансы](#) [Аналитика](#) [Продвижение](#) [Рейтинги](#) [Отзывы](#)

Товар в поиске

Где товар в поиске [Что влияет на место в поиске](#) Beta

[Как это работает](#) [Оставить отзыв](#)

Какой запрос проверяем

детокс пластырь

Где покупатель

Москва

Сколько позиций показывать

36

[Показать результат](#)

Свои показатели и рекомендации что можно улучшить.

Ваши товары в топ-36 по запросу «детокс пластырь»

Сколько ваших товаров

1

в топ-36

1

дальше 1 страницы

[Подробнее о трафаретах](#)

Соответствие запросу

64

у вашего товара

100

у товара конкурента

[Улучшить контент](#)

Продвижение в поиске

0

из 1 в топ-36

18

с поднятием до 10.2%

[Подробнее о продвижении](#)

Рейтинг товаров

4.9

у вашего товара

5.0

у товара конкурента

[Подробнее об отзывах за баллы](#)

Ozon Express

0

из 1 в топ-36

3

в топ-36 у конкурентов

[Как изменить доставку](#)

Мегараспродажи

0

из 1 в топ-36

24

у конкурентов из топ-36

[Участовать](#)

И аналитику конкурентов. Какой они пользуются рекламой, доставкой и тд. Чем улучшают свои показатели.

№	Товар	Сводная оценка	НАСТРАИВАЕТЕ ВЫ				РАССЧИТЫВАЮТСЯ ИЗ ДРУГИХ ПАРАМ...
			Соответствие запросу ↑↓ Вес в выдаче 12%	Отзывы ↑↓ Вес в выдаче 5%	Цена ↑↓ Вес в выдаче 5%	Доставка Вес в выдаче 3%	Популярность по запросу ↑↓ Вес в выдаче 29%
1	 Детоксикационный пластырь Д... id: 732131031 Optimus Price	Трафарет	51 балл	43 балла 5.0 (3 шт.)	74 балла 523 Р	FBO	45 баллов
2	 Пластырь ArtemiDAI для... id: 564838458 LikeBox	1.731 Поднятие +5.04 %	65 баллов	89 баллов 4.9 (721 шт.)	76 баллов 189 Р	FBO	86 баллов
3	 Лейкопластырь ArtemiDAI для... id: 564843090 LikeBox	1.716 Поднятие +5.04 %	66 баллов	88 баллов 4.9 (720 шт.)	70 баллов 518 Р	Express	80 баллов
4	 Детоксикационный пластырь Д... id: 732184270 Optimus Price	Трафарет	46 баллов	81 балл 5.0 (3 шт.)	44 балла 1050 Р	FBO	43 балла
5	 Детокс пластырь для стоп / Пат... id: 670835026 MIX SALE	1.577 Поднятие +6.599 %	60 баллов	90 баллов 4.8 (48 шт.)	68 баллов 505 Р	FBO	70 баллов
6	 Самонагревающийся пластырь... id: 563507233 MooMoo Store	1.531 Поднятие +6.599 %	47 баллов	77 баллов 4.8 (3285 шт.)	77 баллов 274 Р	FBO	94 балла

Теперь мы знаем свою позицию по ключам.

Нам нужно ее улучшить.

Рост позиций в поиске зависит от совокупности многих факторов. И основным из них является оборот карточки.

Нам нужен оборот.

Чтобы увеличить его мы можем 1) запустить рекламу 2) сами покупать свой товар.

Если вы выкупаете, плюс в том, что вы можете написать отзывы. Которые тоже поднимают карточку. Один человек-один отзыв. Если вы купили товар второй раз, отзыв вам написать не дадут. Поэтому лучше пользоваться специальными сервисами для выкупов (см. урок про WBprod, для Озона он Ozonprod)

Когда вы поднимаетесь по низкочастотному ключу, это автоматически двигает вас и по средне\высокочастотному, который входит в состав низкочастотного. Но не сильно.

Если бюджет на продвижение у вас не большой, начинаем двигаться по НЧ. За ним переходим к СЧ.

Если с бюджетом проблем нет, можно сэкономить время и сразу заходить по СЧ и ВЧ.

Как посчитать необходимые выкупы? Посмотрите продажи в день у топа. (для Озона только через сервис). Ориентируйтесь на эту цифру.

Что будет, если выкупать не по ключам, а по прямой ссылке или артикулу? Будет ли подниматься карточка? Да, будет. Рост позиций зависит от оборота. Больше продаж - выше позиция. Но потратите вы больше, чем если идти по ключу.

Можно ли не делать выкупов и продвигаться без них?

Можно. Этот вариант тоже будет платным. Реклама.

Вы поднимаете свою карточку в поиске за деньги. Люди ее видят, делают заказы, растет оборот, карточка поднимается в поиске.

Это не дешево, как и выкупы. Придется потратиться.

Отзывы, как при выкупах, вы сами не напишете. Напишут покупатели, если захотят. И не факт что положительные.

Мы не пользуемся рекламой на постоянной основе.

Только в момент запуска карточки.

Можно ли обойтись и без рекламы тоже?

Можно.

В этом случае вы продвигаетесь через низкую цену на старте.

Не скидка 5 рублей, а действительно низкую. Очень привлекательную для покупателя, мимо которой он не сможет пройти.

Есть категория покупателей, которые сортируют товары по цене. Именно они дадут вам продажи на старте.

Такую цену придется держать долго. До выхода в топ.

Затем медленно, очень медленно поднимаем цену. Если поднимать резко, карточка упадет. И вам придется начинать всё сначала.

Вроде бы бесплатный способ продвижения. Но нет. Вы продаете долгое время в ноль ли даже минус. Это тоже расходы и вложения в продвижение.

В процессе выкупов контролируйте свою позицию. Есть ли движение.

Насколько можно поднять цену после выхода в топ? Не в разы. Первое место не дает вам никаких преимуществ. Покупатели не наивные и не хватают товар только по тому, что он первый что попался на глаза. Они способны найти дешевле. Цена должна остаться адекватной. Такой, чтобы люди готовы были заказывать. Помните, что если вы вышли в топ, то это не навсегда. На этой позиции вас удерживают продажи. Как только они прекращаются или падают, с ними вместе падает ваша карточка.

Можно ли совсем ничего не продвигать, а чтобы карточка вышла в топ и много продавала?

Можно. И такие случаи совсем не редкость.

Для этого нужно найти товар, который хорошо заходит покупателям. Просто он им нужен. Просто они его хотят. И цена ваша им нравится. И конкурентов не много.

В этом случае продвижение происходит на органике, само собой.

Как найти именно такой товар?

Точной формулы нет. Постоянно искать, часто заводить новое.

В других курсах такая формула есть. С гарантией маржи 300%.

Сходите в магазин к продавцу таких курсов. Посмотрите на его товары и его продажи. Если он реально знает точную формулу, то там супер товаров много и все с маржой 300%. Если это не так, задумайтесь почему же он не пользуется своей формулой .

Категория товара

Верная категория влияет на нахождение вашего товара покупателями.

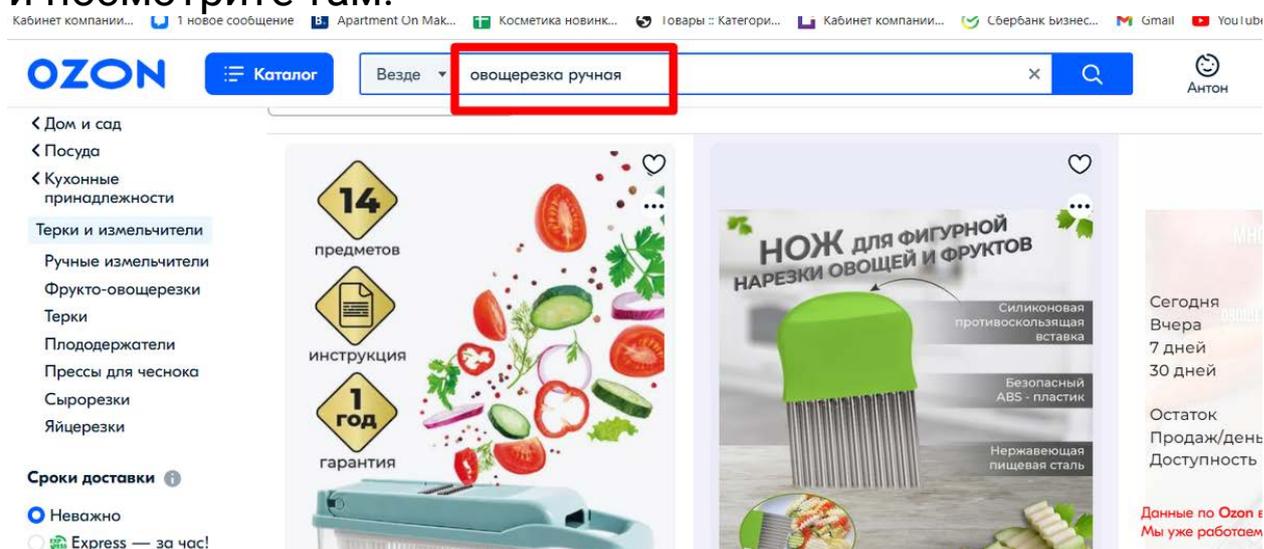
Если вы разместите товар не в той категории, то продажи скорее всего будут, но их будет мало. Как бы вы не

снижали цену, не делали самовыкупы, не писали отзывы, продажи будут примерно на одном и том же уровне. Основная масса покупателей вас не найдет.

Если с вашей карточкой все хорошо, а продажи каждый день на одном уровне, и при этом у конкурента они растут - проверьте, возможно Вы **НАХОДИТЕСЬ НЕ В ТОЙ КАТЕГОРИИ.**
Или не находитесь в дополнительных категориях.

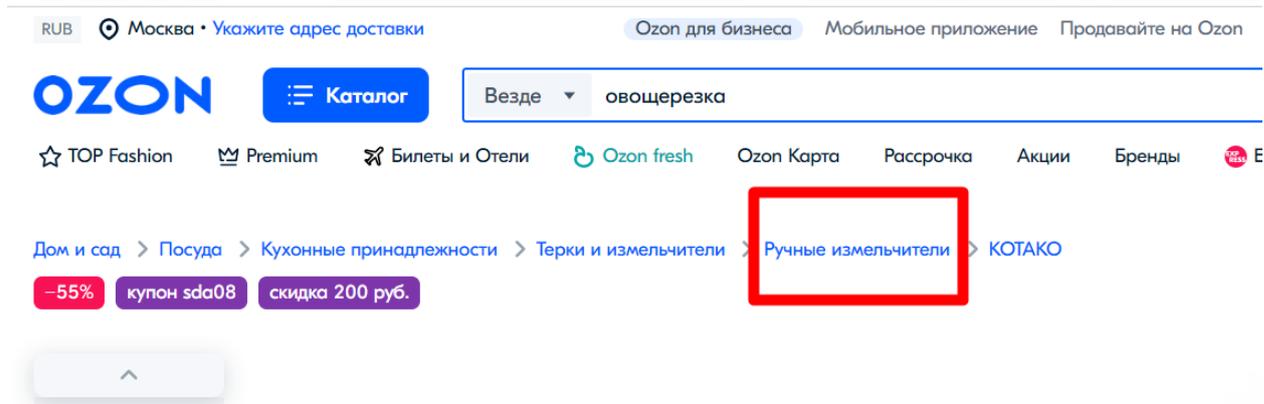
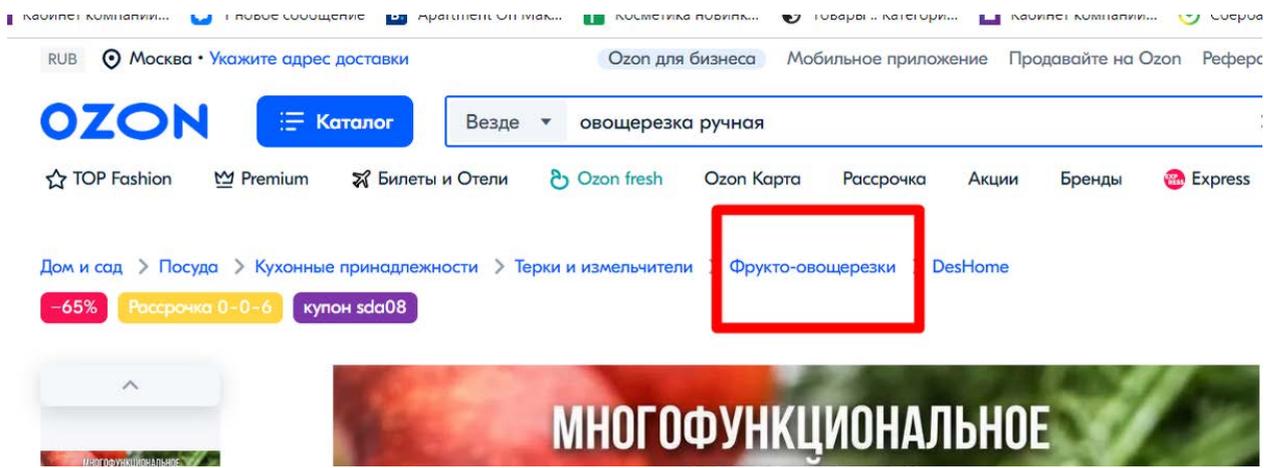
Для выбора правильной категории, просто подсмотрите ее у конкурентов с большими продажами. **ВСЕ! ЭТО САМЫЙ ВЕРНЫЙ ВЫБОР.**

Если вы не ищите легких путей, купите доступ к аналитике и посмотрите там.



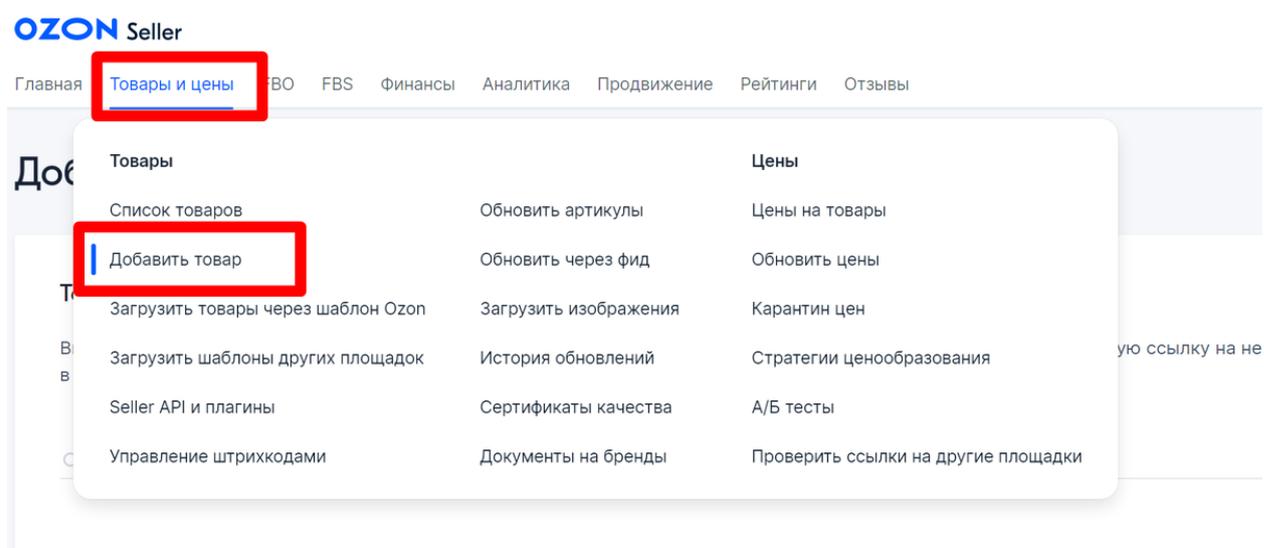
Один и тот же товар можно разместить в разных категориях. Под обе он подходит. Но в одной он будет продаваться лучше в другой хуже. Посмотрите в какой из категорий больше продажи. Вам туда.

Сразу в двух категории вы на Озоне разместить товар не можете. Но, как и на ВБ вы можете попасть в другие категории выбрав определенные характеристики.



Категория которую вам показывает Озон как покупателю не соответствует категориям при заполнении карточки. Или соответствует, но приблизительно.

Что бы узнать категорию конкурента нужно в разделе "[Товары - Товары и цены](#)"



В поисковую строку вставить прямую ссылку на товар конкурента.

Добавить товар

Товар уже продается на Ozon

Вы можете скопировать его описание. Для этого найдите на [сайте Ozon](#) подходящую карточку — укажите здесь прямую ссылку на неё, точное название или код товара. Или ещё проще — введите примерное название товара и выберите нужный в списке. [Как скопировать карточку](#)

Название, код товара или ссылка на карточку на Ozon

🔍 <https://www.ozon.ru/product/chehol-oruzheyny-mso-095-dlya-vepr-12-vpo-205-02-sayga-ak-i-dr-ot-cheholgun-836112847/?sh=tnoSe6SD-Q>

Найти



Тактический кейс для оружия СНЕХОЛГУН 97см, ткань кордура, Вепрь, Сайга, пневматика, АК, AR-15 и др.

Спорт и отдых > Спортивные чехлы и сумки > Чехол охотничий

Выбрать



Чехол оружейный МСО-095 для Вепрь-12, ВПО-205-02, Сайга, АК и др. от СНЕХОЛГУН

Спорт и отдых > Спортивные чехлы и сумки > Чехол охотничий

Выбрать

Фото товара

Маркетплейс Ozon второй по величине в России. Продвигаться на нем немного легче, чем на Вайлдбериз. Но, тем не менее на нем тоже работают сотни тысяч продавцов. И показываются они все вместе. Поэтому вам нужно выделиться. Через фото.

Первое фото - обязательно яркое, контрастное. На нем хорошо виден товар и СРАЗУ ПОНЯТНО, ЧТО ЭТО ТАКОЕ. Приглядываться и разгадывать ребусы покупатель не станет, просто перейдет к другой карточке, если вы его своим фото не зацепили.

Она должна быть не просто красивой, красивых много. Карточка должна вызывать желание ее открыть. Быть приятной глазу, вызвать какие то эмоции. Пробуйте разные главные фотографии. Тестируйте. Выбирайте ту, на которую больше кликают.

Как протестировать кликабельность главного фото .

Попросить знакомых выбрать лучшее.

Включить на некоторое время рекламу в поиске и выяснить есть ли клики, просмотры карточки, конверсия

Последующие фото должны подробно рассказать всё о товаре. Покупатель уже не тот. Он ленивый. Он не хочет читать описание. А смотреть картинки - любит. Они привыкли листать ленту соцсетей. Сделайте ему приятно и удобно. Оформите серию интересных картинок о вашем товаре. А заодно сэкономьте место в описании для дополнительных ключевых слов.

На последующих фото делаем то, что называется "**инфографикой**".

Покупатель должен понять какого размера этот товар.

Показываем товар в руках и в сравнении с другим предметом. Пишем размеры цифрами.

Для чего и как товар используется, покажите его в работе. Кто его может использовать, какие люди. Мужчины, женщины, дети.

В чем его преимущества, не стесняйтесь, покажите, напишите. Чем он хорош. Расскажите покупателю, напишите на фото.

Как выглядит упаковка. Покупатель хочет знать, возможно, он ищет подарок.

Что входит в комплектацию. Какие предметы, сколько их. Можно перечислить текстом и показать на фото.

Детали. Покажите крупно. Заодно покупатель рассмотрит качество товара.

Покупатель посмотрел картинки, все понял о вашем товаре, принял решение о покупке. Или не понял, закрыл вашу карточку и открыл следующую. Ушел не попрощавшись.

Для того, чтобы максимально ознакомить покупателя с вашим товаром, Ozon дает вам возможность загрузить всего 15 фотографий, у Вайлдбериз это 30. Но зато всё, что не вошло в серию фото, вы можете разместить в описании как рич-контент. У Вб такая возможность отсутствует.

После просмотра фотографий и вашей инфографики у покупателя не должно остаться вопросов.

Когда создается рич-контент нужно дополнительно создавать и текст в описании. Потому что именно из текста Озон собирает ключи.

Последние новости по этому поводу были о том, что все это сейчас не корректно работает. Появляется или описание или рич. В ближайшее время мы проверим. Откройте несколько карточек конкурентов.

Под карточками вы увидите отзывы и вопросы.

Почитайте. Что больше всего интересует покупателей данного товара?

Ответьте на эти вопросы в своей карточке. Покажите на фото, напишите.

- Какие претензии возникают к товару?
- Что не нравится покупателю?
- Проведите работу с возражениями еще до того, как они возникли.

Прежде чем заказывать инфографику, посмотрите на фото предполагаемых конкурентов. Тех, кто уже находится на на первой странице и тех, кто вместе с вами туда прорывается.

Не используйте их цветовые решения, текст, картинки. Вы должны контрастировать с ними. Ваша карточка должна сразу среди них выделиться .

На фото ниже, если бы одна карточка выделялась, у нее были бы все шансы быть замеченной.

Не забудьте добавить видео.



560 ~~₹ 3 500~~ ₹



Xiaomi

Наушники Беспроводные наушники / Наушники /...

★★★★★ 953

Послезавтра



499 ~~₹ 4 539~~ ₹



Xiaomi

Наушники Беспроводные наушники

★★★★★ 2516

Послезавтра



Примеры того, как должна выглядеть карточка:

МАССАЖЕР

— Для глубокого мышечного массажа

4 Проф. насадки



**МАССАЖ
ВСЕГО ТЕЛА**

- 1** Снимает мышечную боль
- 2** Снимает усталость и напряжение
- 3** Избавляет от целлюлита
- 4** Способствует циркуляции крови
- 5** Помогает держать тело в тонусе
- 6** Ускоряет разогрев и восстановление



В мышцах, улучшения кровообращения



ШАР

Универсальная, средние и крупные группы мышц - спина, руки, ноги



ПУЛЯ

Глубокое воздействие на триггерные точки и малые группы мышц



ВИЛКА

Мышцы спины вдоль позвоночника, икры, руки, трапецевидная мышца



ПЛОСКАЯ

1 ✓

Литиевый аккумулятор

2 ✓

Два часа непрерывной работы

3 ✓

Зарядка за 3 часа





КОШЕЛЕК + КАРТХОЛДЕР



-  КАРТЫ
-  КУПЮРЫ
-  МОНЕТЫ



на 14 карт



-  КАЧЕСТВО
-  И ЛАКОНИЧНЫМ
ДИЗАЙН
-  МЯГКАЯ
НАТУРАЛЬНАЯ
КОЖА
-  ФУНКЦИО-
НАЛЬНОСТЬ

модель объединяет два в одном!



*реальные размеры iPhone и кошелька



НАТУРАЛЬНАЯ КОЖА

- + ИЗНОСОСТОЙКАЯ
- + ТАКТИЛЬНО ПРИЯТНАЯ
- + ГИПОАЛЛЕРГЕННА
- + НЕТОКСИЧНА
- + МОРОЗО-/ТЕПЛОУСТОЙЧИВА
- + УСТОЙЧИВА К ЧИСТКЕ



КОЖЗАМ

- НИЗКАЯ ПРОЧНОСТЬ
- ГРУБАЯ НА ОЩУПЬ
- МОЖЕТ ВЫЗВАТЬ АЛЛЕРГИЮ
- ТОКСИЧНА ПРИ НАГРЕВЕ
- ТРЕСКАЕТСЯ ПРИ ПЕРЕПАДАХ ТЕМПЕРАТУРЫ

ТОЛЬКО УДОБНЫЕ И НЕОБХОДИМЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ

10 ОТДЕЛЕНИЙ ДЛЯ
КАРТ КАРТХОЛДЕРА

4 ОТДЕЛЕНИЯ ДЛЯ
КАРТ ВНУТРИ



ОТДЕЛЕНИЕ
ДЛЯ КУПЮР

В ИСПОЛЬЗОВАНИИ



ТРЕХ АМИНОКИСЛОТ

ГЛУТАМИНОВАЯ

МЕТИОНИНОВАЯ

АРГИНИНОВАЯ

СПЕЦИАЛЬНО СОЗДАН
ДЛЯ БОРЬБЫ С МИМИЧЕСКИМИ МОРЩИНАМИ



Людмила



На 100% выполняют свою задачу.
Кожа уже не молодая, с ними
морщинок заметно меньше.

Нравится



Лиза



Хорошо снимают усталость, отеки
и освежают. Использую каждый
день. Даже брала с собой в самолет.
Всем советую!

Нравится





- защищает нежную кожу вокруг глаз от негативных воздействий

ЭКСТРАКТ РОДИОЛЫ РОЗОВОЙ

- увлажняет и питает кожу



Не используйте чужую инфографику, чужие фото, чужое видео.
Это запрещено законом.
Владелец фото не будет писать в ТП WB, писать вам письма, а просто сразу подаст через интернет на вас в суд.
Суд за 5 минут вынесет решение в его пользу. У вас

автоматом спишут с расчетного счета нанесенный ему ущерб в его пользу.

Не хотите в суд? Тогда, если взяли чужое фото, доработайте его. Превратите в своё.

Отзывы

Есть распространенное мнение, что ключевые слова в отзывах и ответах на отзывы ранжируются.

Мнение ошибочное. Это не так. Проверено многократно. Отзывы в поиске не участвуют.

Но. Отвечать на вопросы и отзывы обязательно. Это тоже влияет на продвижение вашей карточки. МП видит что работа с покупателями ведется. Это плюс к вашему рейтингу.

Если после вашего ответа на вопрос совершена покупка, карточка поднимается вверх. (Можно использовать при выкупах)

Лайки на отзывы тоже не помешают. Они двигают карточку. Это работает.

- Оценка 4-5 звезд - лайк.
- Оценка 2 - дизлайк.

The screenshot shows a review interface on OZON. At the top, a user named 'Тимур Б.' (Timur B.) has posted a 5-star review on January 5, 2023. A green checkmark indicates the item was purchased on OZON. Below the review, there are buttons for 'Да 0' (Yes 0), 'Нет 0' (No 0), and 'Ответить' (Reply). A response from the seller, 'ООО "Молот-СпецОдежда"' (OOO 'Molot-SpecOdezhda'), is shown below, dated January 5, 2023. The response text reads: 'Здравствуйте, Тимур! Благодарим за высокую оценку нашего товара, с уважением ООО «Молот-СпецОдежда»'. At the bottom of the response, there are buttons for '1' (like), '0' (dislike), and 'Ответить' (Reply). A red arrow points to the '1' button.

Цена

Если цена вашего товара слишком высока, то вам не помогут ни ключевые слова, ни хорошая инфографика, ни хорошие отзывы...

- На время продвижения цена должна быть низкой. Не жадничайте. Считайте это вложением в продвижение и рекламу.
- Но не делайте цену запредельно низкой: у покупателей могут возникнуть сомнения в качестве.
- Цена должна быть адекватной. Бывает так, один и тот же товар все продают по 500руб, но один из продавцов продает его за 1500. И с большим успехом, у него покупают! В чем его секрет? Наверное карточка самая красивая? Или может быть он ключи прописал особым способом, по диагонали? Нет, он просто старательно покупает свой товар сам. Сидит на самовыкупах.

Никогда не будет продаж по высокой цене, если рядом есть низкая.

Кроме того сам Озон будет занижать позицию вашего товара, если ваша цена выше конкурентов. Не сильно, но будет.

Наверняка у вас сразу появился контраргумент: "Как я могу держать низкую цену, если мне поставщик продает товар дорого?"

Всем начинающим продавцам поставщики продают товар изначально дороже, чем постоянным.

Иногда поставщик вам на первую партию даст супер низкую цену, а на вторую уже сделает обычную. Это прием распространен на рынках, чтобы закрепить за собой нового перспективного клиента.

Не удивляйтесь этому, это нормальная практика для привлечения покупателей. Даже WB ее

придерживается: СПП на 1-ую покупку для покупателя максимальная.

Поэтому в первое время что бы держать низкие цены вам придется жертвовать своей прибылью. И это не трагедия, а вклад в продвижение товара.

Со временем поставщики будут снижать для вас цены при определенных условиях.

Что бы получить низкие цены у поставщиков вы должны:

- закупать постоянно, с конкретной периодичностью: 1 раз в день, 1 раз в неделю. Стать постоянным покупателем. Не пропадите надолго, иначе поставщик вас через неделю забудет.
- наращивайте объем закупки или держите на одном уровне, не снижайте его.
- не прекращайте поиски новых поставщиков. Один и тот же товар могут возить несколько импортеров. И продавать по разным ценам. У одной фабрики в Китае может быть несколько "менеджеров" и их цены могут сильно отличаться друг от друга.
- Чем больше вы берете, тем ниже цена. Если вы закупаете регулярно, то возможны отсрочки платежа, товарный кредит.

Группы скидок

Существуют группы в телеграмм, где сидят любители купить товар подешевле.

Все вы их знаете. Например: <https://t.me/skidka7>

В этих группах выкладываются горячие скидки. Товар можно купить за копейки. Ошибся продавец, резко снизил цену для выкупа и тд. Бот ловит изменение цены и приносит товар в группу. Подобные предложения

раскупаются мгновенно. 1000шт можно продать за 5 минут.

Нам эти группы полезны тем, что они принимают товары на рекламу. Стоит объявление около 500 руб. Пытаться идти туда и продавать дорого не стоит. Подписчики таких групп это не общество идиотов, они догадаются.

Давайте рекламу только если у вас действительно дешевый товар.

В примере группа для Вайлдбериз. Мы не знаем больших хороших групп для Озона. Если вы знаете, поделитесь, пожалуйста.



Без сахара

Без глютена

Без красителей

ШИКОРСЕЗ — ГЛЮТЕНСЯЗ — ХЕЛӘЛ

HALAL

21:48 ТОВАР ЗАКОНЧИЛСЯ

Шоколад молочный KanFit без сахара, 100 г KanFit

Цена новая: 100р Цена старая: 714р Скидка: 86% 70

Участие в акциях как инструмент продвижения

Участие в промоакциях площадки, это один из способов продвижения, который позволит:

- Увеличить оборот
- Повысить конверсию
- Увеличить кликабельность (CTR)
- Увеличить средний чек
- Увеличить количество просмотров
- Увеличить количество посетителей вашего магазина (бренда)

Акции на Озон не принудительные Хочешь участвовать, не хочешь не участвуешь. Большого притока покупателей они тоже не дают. Кроме крупных акций вроде Черной пятницы или 11.11.

Но участвовать в них **нужно**. В первую очередь вам самим.

- **Первая причина** очевидная - больше продаж. В этом случае цена тоже важна. Задрать ее перед распродажей в три раза и потом сделать скидку - не работает уже лет 10. Чтобы продажи выросли в разы, скидка должна быть настоящей, иначе продаж акция не принесет. К тому же Озон сам это отслеживает и не даст вам так поступить.
- **Вторая причина** менее очевидна. Но важна. Распродажи продвигают товар. Иногда, по какому-то из товаров, распродажа нам не выгодна. Если сделать скидку, которую требует Вайлдбериз, мы не зарабатываем ничего. Цена и без того достаточно низкая. Но мы все равно делаем эту скидку и входим с данным товаром в распродажу. Это полезно **ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ**. По запредельно низкой цене товар сметают, он набирает статистику продаж, отзывы. Все это поднимает карточку в поиске. Распродажа закончится, а товар останется на верхних позициях и продолжит продаваться почти такими же темпами по инерции.

- **Ну и третье**, слить в распродажу остатки и неликвиды. Дорого это сделать не получится, но просто избавиться от них можно вполне. Всегда лучше живые деньги в кармане, чем куча неликвидов по углам на складе.
- Участие в акциях влияет на рейтинг карточки при общей оценке.

Количество продаж, отзывов.

Что влияет на поднятие карточки и удержание ее на первых страницах, строках?

На всех МП одно и то же. Количество продаж за последнее время (примерно 2 недели) и отзывы.

WB утверждает что важна статистика за 10 недель. Но по нашим наблюдениям 2-3.

Сделайте поиск по своему ключевому слову, основному запросу. Вы увидите всех своих конкурентов. Все они вам не слишком интересны. Интересны только те, кто занимает верхние позиции. 8-12 селлеров. Вам нужно узнать сколько продаж они делают в день. Делаем это через бот <https://t.me/huntersalesbot> или любой сервис, который работает с Озоном.

Дальше все просто. Чтобы попасть в топ, вам нужно ежедневно продавать столько же + получить отзывы. Положительные, конечно.

Как продавать много для того, чтобы попасть в топ? Есть несколько способов:

- самовыкупы
- низкая цена (или очень низкая, зависит от того, насколько много вам нужно продать)
- реклама внутренняя
- реклама внешняя (таргет, блогеры и пр.), мы не используем совсем, но кому то нравится

Чем больше отзывов, тем выше доверие покупателей к карточке. Если отзывов нет совсем, то даже на рекламе карточка продаж не даст. Должен быть хотя бы один. Есть мнение, что отзывов должно быть не менее 20. Не проверяли как это влияет. Но проверяли другое. Каждый отзыв немного двигает карточку вверх. Особенно на первых порах, новую карточку.

Можно выйти в топ органическим путем: привлекая покупателя низкой ценой, продающим фото, хорошим товаром. Это возможно, мы поступаем именно так.

Выбираем недорогой товар, который легко продать. Что-то интересное или необходимое каждому в жизни. То, что люди готовы покупать всегда. Выбираем правильную категорию, прописываем правильные ключи. Устанавливаем низкую цену. Покупатели находят нас по поисковым запросам, видят низкую цену и покупают. Да, сами. Да, так просто. Без магии. Это работает. Они покупают много и мы поднимаемся в топ.

Этот метод возможен не со всеми товарами и не во всех категориях. Мы не работаем со сложными, выбираем легкие.

Например, если мы продаем холодильники и выставляем фильтр Сначала дешевые, то видим самые дешевые холодильники. Если у нас самая низкая цена, то покупателю легко найти нас по этому фильтру.

Озон 24-31 ЯНВАРЯ

Каталог

Везде **холодильник**

Озон fresh Озон Карта Билеты, Отели, Туры Одежда и обувь Электроника Дом и сад Детские товары Express Акции Premium Бренды Рассрочка

По запросу холодильник в категории Холодильники найдено 11557 товаров

Категория

- Все категории
- Бытовая техника
- Крупная бытовая техника
- Холодильники
 - Двухкамерные холодильники
 - Однокамерные холодильники
 - Мини-холодильники для косметики
 - Барные холодильники

Зимняя распродажа

Сначала дешевле

Сроки доставки

- Неважно
- От 30 минут
- Сегодня
- Сегодня или завтра
- До 2 дней
- До 5 дней

Оригинальный товар

Высота, см

от 22 до 218

38 000 P ~~40 000 P~~
Холодильник Liebherr T...
Оригинал
В корзину
Завтра доставит продавец

72 990 P
Холодильник Kuppersberg NRS...
В корзину
Завтра доставит продавец

29 999 P
Холодильник ATLANT XM 6021-...
★ 4.5
В корзину
Завтра доставит продавец

2 449 P ~~с Ozon Картой 2 499 P~~
Мини-холодильник для косметики
Тип: Мини-холодильник для косметики
Цвет товара: Белый
Название цвета: Белый
Страна-изготовитель: Китай
Материал: ABS пластик
В корзину
Из-за рубежа, Corey Bauer

2 600 P ~~с Ozon Картой 2 640 P ~~2 685 P~~~~
Холодильник, Холодильная витрина тренер_52001028, серебристый
Тип: Холодильная витрина, Холодильник
Цвет товара: серебристый
В корзину

Но, допустим мы продаем маркеры для скетчинга. И хотим дать самую низкую цену.

Озон 24-31 ЯНВАРЯ

Каталог

Везде **маркеры для скетчинга**

Озон fresh Озон Карта Билеты, Отели, Туры Одежда и обувь Электроника Дом и сад Детские товары Express Акции Premium Бренды Рассрочка

По запросу маркеры для скетчинга в категории Письменные принадлежности найдено 11849 товаров

Категория

- Все категории
- Канцелярские товары
- Письменные принадлежности
 - Маркеры
 - Ручки
 - Фломастеры
 - Канцелярские наборы
 - Аксессуары и расходники для маркеров
 - Кисти
 - Наборы карандашей

Зимняя распродажа

Популярные

Сроки доставки

- Неважно
- От 30 минут
- Сегодня
- Сегодня или завтра
- До 2 дней
- До 5 дней

Оригинальный товар

Цена

930 P ~~с Ozon Картой 949 P ~~1 025 P~~~~
Маркеры для скетчинга двусторонние, набор 80 цветов
★ 4.8
В корзину
Завтра, The.Store

1 293 P ~~с Ozon Картой 1 319 P ~~1 425 P~~~~
Маркеры для скетчинга в черном корпусе 120 штук/ Набор маркер...
★ 4.9
В корзину
Завтра, Мир увлечений

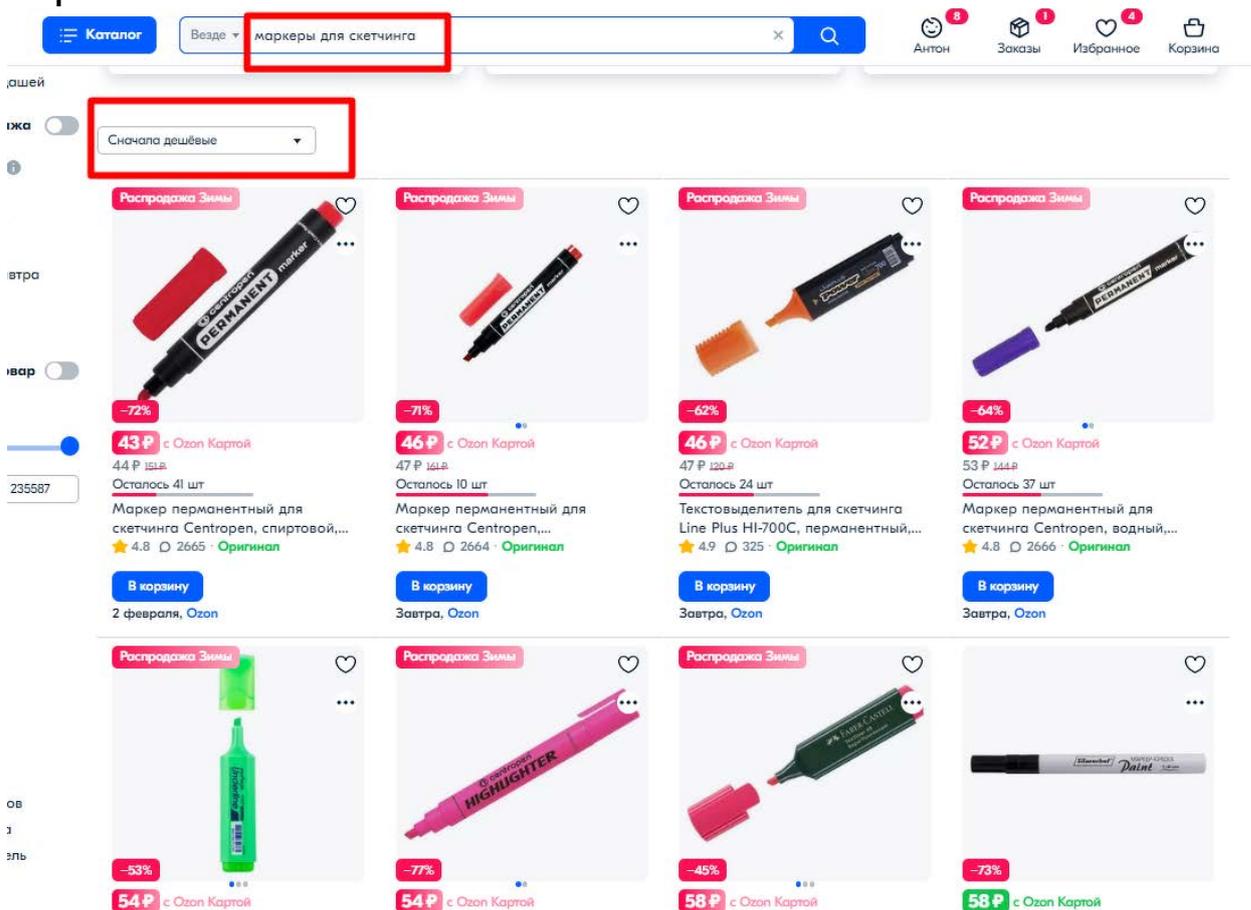
284 P ~~с Ozon Картой 290 P ~~600 P~~~~
Маркеры для скетчинга 30 Цветов. Спиртовые фломастеры...
★ 4.7
В корзину
Завтра, ИП Кролевская Л.А.

1 432 P ~~с Ozon Картой 1 461 P ~~1 600 P~~~~
Маркеры для скетчинга двусторонние, набор 120 цветов
★ 4.8
В корзину
Завтра, The.Store

Это будет не так эффективно, как в случае с холодильниками.

По фильтру Сначала дешевые нам показывают несколько страниц штучных маркеров. До нашего набора придется

добираться долго. Не у каждого покупателя хватит терпения.



Здесь придется применить другой метод.

Альтернативный вариант - **продвижение самовыкупками.**

Мы выкупов не делаем. Потому что подбираем товары, которые продаются и без них.

Но на МП большинство селлеров продвигают свои карточки именно так. На выкупы работает целая индустрия. Боты, сервисы, и даже банки начали давать целевые кредиты на выкупы (Модульбанк).

WB сейчас начал отслеживать самовыкупы и банить за это продавцов. Но в основном это происходит не с простыми выкупками, а например в случае если поставщик вместо товара отправляет пустые коробки. Подобные хитрости WB считает мошенничеством, накруткой. За это блокируют ФБС.

Классические правила выкупов:

- Выкупать должен не один и тот же человек.

- Не на один и тот же ПВЗ.
- Оплата не одной и той же картой.
- Если просите выкупить знакомых, то это должны быть разные знакомые.

Если выкупать каждый день будет один человек, в один пвз и с одной карты, карточка так же бодро идет вверх. Мы пробовали, информация подтверждена нашим личным опытом.

Но сейчас так делать не советуем. Вб начал борьбу с выкупами и постоянно вводит новые штрафы и баны. Сейчас лучше делать всё осторожно.

Важный момент!

Выкуп должен производиться не по прямой ссылке и не по артикулу. Покупатель должен найти товар по ключевому слову. По поисковому запросу. Найти, перейти в карточку и купить.

Считается, что нужно долго изображать реального покупателя. Сначала зайти в карточки конкурентов. Потом положить свой товар в корзину. Выждать какое то время. И только после этого выкупить. Мы не считаем нужным заниматься этой ерундой. Зашел и купил или три часа нарезал круги вокруг своей карточки, разницы нет. Старайтесь конечно, делая выкупы, соблюдать приличия. Но до такой паранойи можно не доходить.

Услуги выкупов по ключу предлагают специальные сервисы. Например, один из самых популярных - [wbprod](#) Он выкупает по заданному вами ключевому слову, если находит по нему товар.

Если не находит, то выкупает по артикулу, но имитирует переход из внешней рекламы.

ВБ пока не банит за его использование, тестировали 3 месяца.

Цена одного выкупа 75руб, одного отзыва так же 75 руб. Кроме того, сервис делает лайки и дизлайки на отзывы. Добавляет в избранное. Лайкает бренд.

Чтобы выкупать по более низкой цене, можно купить пакеты выкупов.

Отдельно пакет на выкупы и отдельно на отзывы.

По промокоду sklad13 вы получите скидку 15%.

Если хотите на 100% быть уверенными что выкупы действительно идут по ключам, делайте это сами, руками.

Если нужно много выкупов и отзывов, то конечно сервис.

Считается что есть 2 варианта выкупов:

- если выкупать по ключам, то выкупов потребуется **МЕНЬШЕ**
- если по ссылке или артикулу - **БОЛЬШЕ.**

Не можем подтвердить эту версию.

Наши наблюдения такие, двигают карточку любые выкупы:

- по ключам
- без ключей
- своими руками
- через сервисы
- с одного аккаунта
- или со ста

Карточка во всех этих случаях идет вверх. И двигает ее вверх количество + сумма продаж. **Наибольшее значение имеет сумма в рублях.**

Значит можно поднять цену на товар и выкупать наращивая объем продаж в рублях?

- Да, можно.

Если ваш товар стоит 500 руб., вы можете сначала поднять цену до 1500 руб. и выкупать меньше единиц.

Но не можете поднять до 15000 и выкупать одну единицу.

Не провоцируйте Вб. Это вызовет повышенный интерес к вашей деятельности.

Количество проданных единиц тоже имеет значение.

- Карточка не поднимается равномерно по всем ключевым словам. Позиции карточки растут быстрее по тем ключам, по которым идет выкуп.
- Карточка поднимается после того, как вы забираете товар из ПВЗ. Поэтому не затягиваем, забираем быстрее.
- Нужно ли соблюдать графики выкупов, которые имитируют органику? Да. Сейчас нужно. Еще совсем недавно, летом, можно было выкупить 500 шт за день и сразу выйти в топ. Теперь так лучше не делать. Как минимум, вашу карточку понизят в поиске. Идите плавно, по нарастающей.

Как узнать сколько нужно делать выкупов?

- Определите место в поисковой выдаче, на которое вы хотите попасть. посмотрите на ежедневные продажи этого селлера, рядом с которым вы хотите оказаться, выкупайте столько же, сколько он продает. примерно на такую же сумму.

Как долго выкупать?

- Пока не займете то место, которое запланировали. Лучше идти до 1-2 строки на первой странице. Топ-8.

Можно ли закончить выкупы, когда я достигну заветного места?

- Нет. Карточка сразу же упадет вниз. Ее держат наверху продажи. Прекратили покупать-карточка падает. Выкупы нужно прекращать тогда, когда их полностью заменила органика, заказы настоящих покупателей. Постепенно.

Если пришло 10 заказов, то выкупаете на 10шт меньше. Пришло 20 заказов, выкупаете сегодня на 20шт меньше. И так далее. Пока все продажи не станут органическими.

А если органика не присоединилась?

- Значит ваш товар не интересен покупателям. И вы зря тратили свое время и деньги на выкупы. Никто не хочет покупать ваш товар.

Но я уже в топе. Я потратил 100к на выкупы. Что мне теперь делать? Всё было зря?

- Постарайтесь чем то привлечь покупателя, заставить купить свой товар. Измените цену на более привлекательную, поменяйте фото несколько раз. Возможно что то изменится.

А если и это не помогло?

- Тогда всё. Миллионы людей видят ваш товар и не хотят его покупать. Вывод очевиден. Он им не нужен. Печально, но факт.

Как не попасть в такую ситуацию? Как проверить заранее?

- Попасть в топ за деньги. Оплатить внутреннюю рекламу. Это точно такое же попадание в топ. Только не надолго и платно. Но при этом вашу карточку так же видят миллионы людей. Если им интересен ваш товар, они его купят и вы это заметите. Не купили, продаж не случилось? Измените фото, протестируйте еще раз. Измените цену. Не помогло ничего? Грустно. Утешьтесь тем, что вы узнали об этом не через месяц бесполезного продвижения.

А если продажи пошли, органика появилась и заменила выкупы, как долго я продержусь в топе?

- Зависит от ваших продаж. Пока кто то другой не начнет продавать больше вас. Если карточка начала падать, можно вернуться к выкупам и поддержать ее.

Положительный момент выкупов через сервис

- Максимальное количество отзывов. Вы сможете написать столько сколько захотите.
- 75руб за отзыв.
- И еще оставить на будущее, на перекрытие негативных отзывов.
- Не пишите отзывы на каждую покупку. Это подозрительно. Их начнут банить.
- Не пишите отзыв на самую первую покупку.
- Первый отзыв лучше написать с аккаунта реального живого человека с историей покупок и отзывов на вб.

С отзывами через сервис нужно быть осторожнее, накрученные отзывы WB просто блокирует, удаляет.

- Пишите, максимально имитируя поведение и отзыв реального покупателя.
- Не увлекайтесь восхвалениями своего товара в каждом отзыве.
- Не пишите отзыв на каждую покупку. Реальные покупатели пишут не часто.

В чем минус самовыкупов?

На самовыкупах вы можете очень быстро выйти в топ со своим товаром. Но что дальше? Вот вы уже в топе. На первых позициях по поисковым запросам. Теперь должны присоединиться настоящие покупатели. Как принято

говорить, органика. Вместе с ними вы продолжаете покупать сами у себя. Настоящих покупателей становится больше. Вы начинаете уменьшать выкупы. И уменьшаете, пока реальные покупатели вас полностью не заменят. Например, вы рассчитали, что, для того, чтобы держаться в топе, вам нужно 50 заказов в день. Значит покупаете у себя каждый день по 50 товаров и ждете, когда эти же 50 товаров начнут у вас заказывать каждый день реальные покупатели. Когда это случилось, прекращаете самовыкупы. Это в теории.

А на практике нет никакой гарантии что реальные покупатели появятся. Их не будет если:

- ваш товар никому не интересен
- ваша цена слишком высока
- у вас плохо оформлена карточка.

Вы прекратите покупать свой товар, и карточка тут же рухнет вниз. Потому что наверху ее держат ежедневные продажи. А продаж больше нет.

Вывод карточки в топ самовыкупками - не гарантия того, что вы в этом топе останетесь.

Кроме того, совершая бесконечные самовыкупы, вы катаете свой товар по разным ПВЗ, и это не идет ему на пользу. Постоянные переукладывания из машины в машину убивают товар. Если вы думаете, что его аккуратно достают со стеллажей и бережно укладывают, то вы сильно заблуждаетесь. Его будут постоянно швырять и придавливать сверху тоннами других товаров. В результате органическому покупателю ваш товар придет уже в изрядно потрепанном виде и это будет отрицательный отзыв или возврат.

Выкупы это хороший инструмент. Но минусов в нем тоже много.

По каким ключам делать выкуп ?

Смотря насколько вы спешите и какой у вас бюджет на продвижение.

Если бюджет маленький, то начинаем с низкочастотных запросов. Выходим в топ по ним . Это будет быстро и дешево.

Затем переходим к среднечастотнику и поднимаемся по нему.

У вас начинают идти по этим запросам небольшие продажи. А как мы помним, продажи двигают карточку вверх. И по высокочастотнику она тоже начинает медленно-медленно подниматься.

Если деньги у вас есть и вы готовы вложиться и быстро заскочить в топ, выкупайте сразу по высокочастотному. Но это будет совсем другой уровень расходов.

Если вы решили продвигаться по ключам, замеряйте результат. Ваши позиции

Тарифы

Выкупы

1 выкуп	100 выкупов	200 выкупов	300 выкупов	400 выкупов	500 выкупов
64Р / штука	60Р / штука	55Р / штука	51Р / штука	47Р / штука	43Р / штука
срок пользования Бессрочно	срок пользования 1 месяц	срок пользования 1 месяц	срок пользования 2 месяца	срок пользования 2 месяца	срок пользования 3 месяца
Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%
75Р 64Р	7000Р 5950Р	13000Р 11050Р	18000Р 15300Р	22000Р 18700Р	27000Р 22500Р
Купить	Купить	Купить	Купить	Купить	Купить

Отзывы

1 отзыв	100 отзывов	200 отзывов	300 отзывов	400 отзывов	500 отзывов
64Р / штука	60Р / штука	55Р / штука	51Р / штука	47Р / штука	43Р / штука
срок пользования Бессрочно	срок пользования 1 месяц	срок пользования 1 месяц	срок пользования 2 месяца	срок пользования 2 месяца	срок пользования 3 месяца
Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%	Скидка: 15%
75Р 64Р	7000Р 5950Р	13000Р 11050Р	18000Р 15300Р	22000Р 18700Р	27000Р 22500Р
Купить	Купить	Купить	Купить	Купить	Купить

Мы сами 2 года не делали самовыкупов своих товаров. Все наши товары выведены в топ на чистой "органике". Максимум что мы делали, это выкуп одного товара, если необходим отзыв, а его долго нет. Отзывы двигают карточку вверх. Всего один отзыв может подбросить ее на целую страницу. И наоборот, если у вас много продаж, но нет ни одного отзыва, двигаться вы не будете.

Мы работали на больших оборотах и низких ценах. В этом случае выкупы не требуются.

Но, в настоящее время, количество селлеров на МП растет в геометрической прогрессии, конкуренция все выше и в высококонкурентных нишах без выкупов сейчас не обойтись.

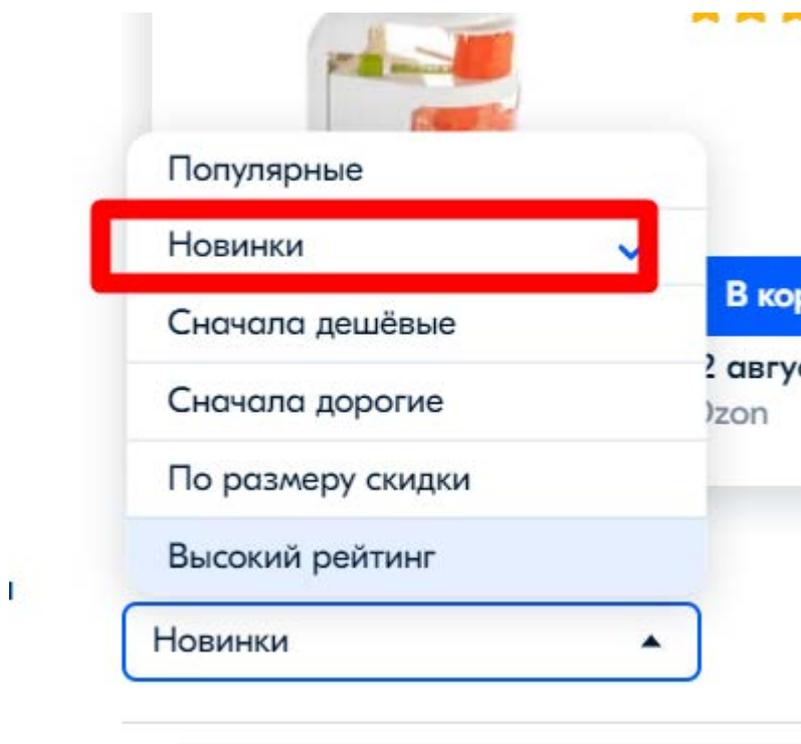
Один очень важный момент!

В тот момент, когда ваш товар появляется впервые на маркетплейсе вы должны добиться продаж.

- Сразу.
- В тот же день.

Первые дни крайне важны для продвижения вашего товара. В эти дни решается судьба вашей карточки. Только от вас зависит выйдет она быстро в топ или упадет на самое дно. Если начнутся и будут расти продажи, то маркетплейс будет поднимать карточку в разделе Популярное выше и выше. Если продаж не будет, карточка будет падать вниз.

Товар в эти дни показывается на самых верхних строчках в разделе Новинках. Сейчас вас видят все посетители маркетплейса. Многие знают что новинки часто бывают дешевле и ставят фильтр по обновлению. Они увидят вас. Ваша задача сделать так, чтобы ваш товар в первые дни привлек покупателей. Чтобы они открыли карточку. Чтобы содержимое карточки их заинтересовало. Чтобы их удовлетворила и не отпугнула, а наоборот соблазнила, цена. И тогда произойдет органическая продажа. Именно в эти дни органических продаж добиться легче всего. Вы временно в топе. Пусть не по фильтру "Популярные", а в фильтре "Новинки". Это не на долго. Будут добавляться новые карточки, а ваши уходить вниз. Не спите, пользуйтесь моментом!



В первые дни на Озоне вы можете получить первые продажи. За счет того что вас продвигает сам Озон. Но это не надолго. Дальше вам придется продвигаться самостоятельно.

Что можно сделать?

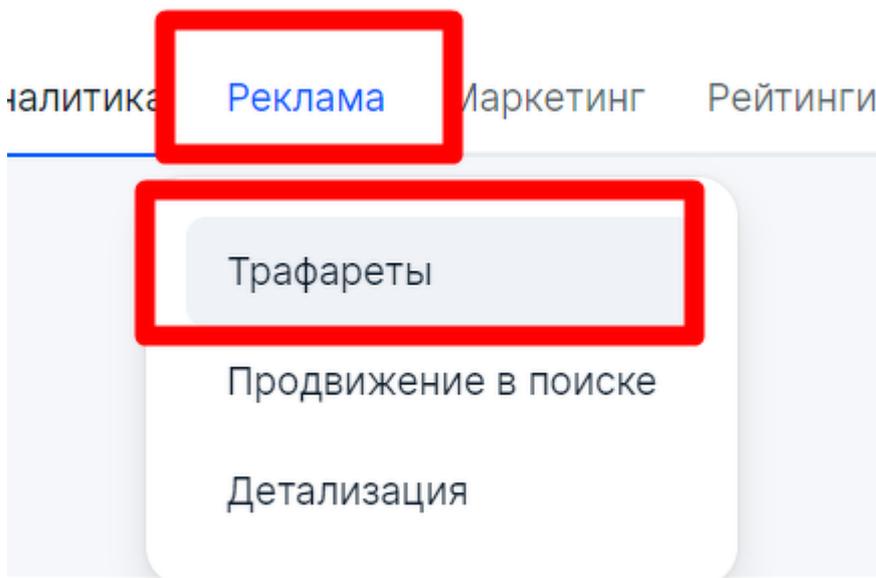
Стать первым в разных фильтрах:

- По скидке. Самая высокая скидка.
- По цене. Самая низкая цена.

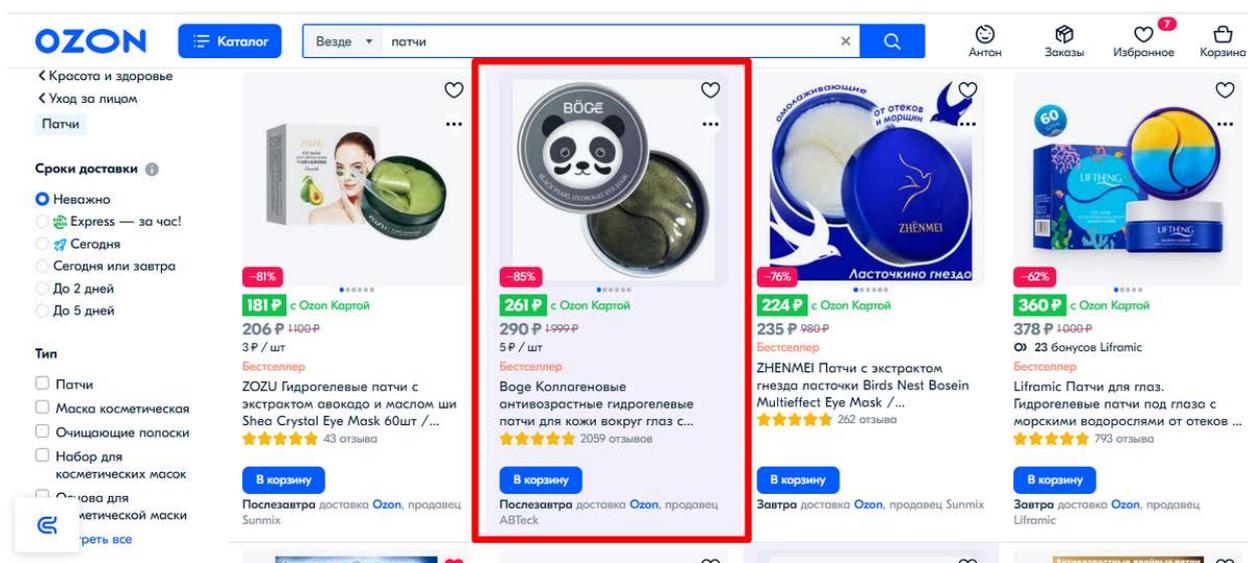
Большинство покупателей ищут товар через фильтр Популярные, который применяется по умолчанию. Но самые экономные ищут товары подешевле. Вы можете им это предложить. Занимая первую позицию в подборке По цене можно иметь очень приличные продажи. Настолько хорошие, что постепенно вы переместитесь в первые ряды среди Популярных. Иногда это происходит очень быстро.

Что можно сделать еще? на Озоне отлично работает реклама в поиске. Идеальное сочетание Цена + Реклама. Мы пользуемся таким вариантом для того чтобы поднять

карточку нового товара или если карточка начинает падать.



Рекламные карточки на Озоне выделяются серым цветом.



Все очень просто. Вы создаете рекламную компанию.
(Трафареты)

Выбираете товар , который будете рекламировать.

И рекламный бюджет , который вы готовы слить за день.

ID	Название	Размещение	Статус	Заказы, шт.	Тип оплаты	Дневной бюджет, Р
1007448	Реклама товаров - Поиск	Автоматическое	Неактивна	0	Показы	1 000 Р
1140160	Июнь	Автоматическое	Неактивна	0	Показы	1 000 Р
1160784	Патчи	Автоматическое	Неактивна	0	Показы	1 000 Р
1161092	Патчи	Автоматическое	Неактивна	0	Показы	1 000 Р
1161115	Патчи	Автоматическое	Неактивна	0	Показы	1 000 Р

Деньги будут списываться за клики. Вы выбираете ставку за 1000 кликов. У каждого товара она своя.

Озон покажет вам конкурентную ставку на данный момент. Если ваша ниже, то показываться вы не будете. Или будете, но на очень низких позициях, где вас мало кто увидит.

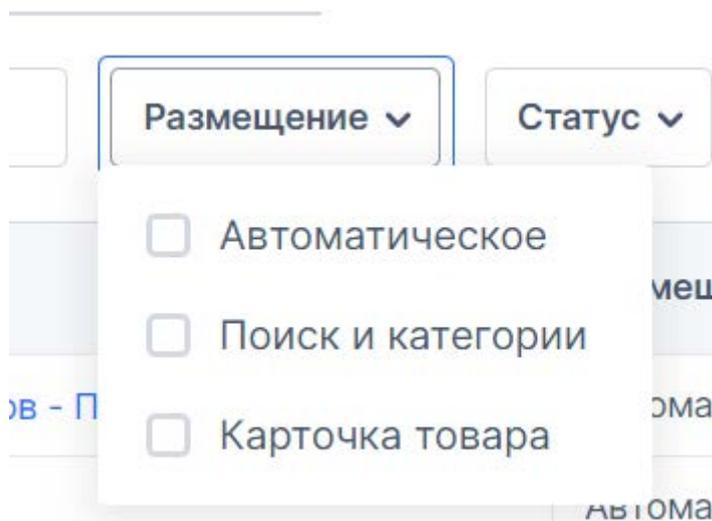
Как определить ставку. Просто методом подбора. Повышаете и смотрите показывают вас или нет.

Изображение	Озон ID / Артикул	Наименование товара	Дата добавления	Новая цена / Старая цена	Конкурентная ставка, Р	Ставка, Р
	611085922 BNA0012	Веона Патчи увлажняющие для области вокруг глаз с Золотым Османтусом 80шт 80гр / Уход за кожей во круг глаз / от отеков / от темных круго...	08.06.2022	220 Р 799 Р	468	- 200 +

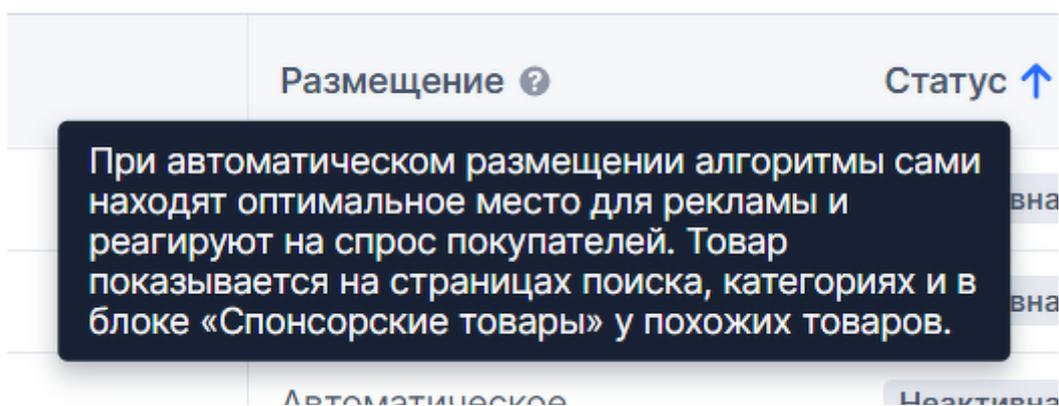
Раньше можно было выбрать ключи по которым показываться. И наоборот, минус слова, по которым вы показываться не хотите.

Теперь такой возможности нет. Озон сам решает кому вас показать.

А вы можете выбрать только где конкретно вас показывать. В поиске или в карточке. В поиске эффективнее.



Или оставить право выбора за Озоном.



Этот вид рекламы работает.

Но, как всегда, в дополнение к нему нужна привлекательная кликабельная карточка, интересная цена и сам товар. Не нужный товар покупателю реклама не продаст, она только играет роль витрины. Больше покупателей вас видит.

Наше наблюдение из личного опыта. Озон любит селлеров, которые пользуются его платными услугами. Если используете рекламу и другие платные услуги, Озон начинает вас продвигать.

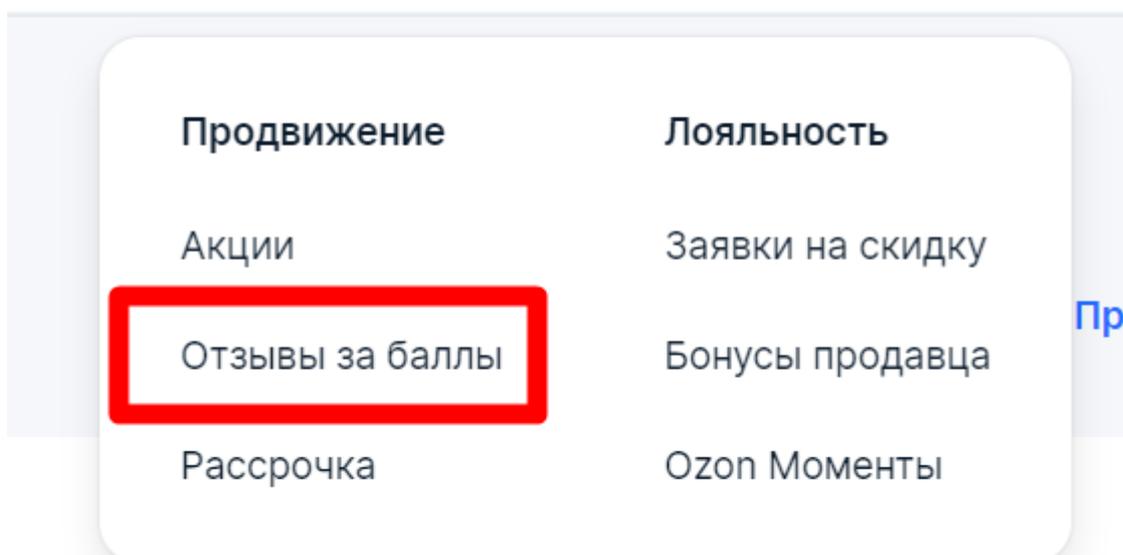
Количество товара на FBO. Если у вас большие запасы и при этом продажи растут, Озон будет помогать вам держаться в топе.

Озон продвигает свои склады. FBO ранжируется выше FBS. Отвезите и сразу увидите разницу.

Еще одна платная услуга от Озон - отзывы за баллы.

Покупателям, которые приобрели ваш товар, Озон будет предлагать оставить отзыв. За отзыв покупатель получит баллы на следующую покупку. А оплатите эти баллы вы. Не факт что этот отзыв будет положительным. Вы платите за сам факт отзыва, покупатель пишет то, что считает нужным

клама [Маркетинг](#) Рейтинги Отзывы



Ozon. Мы разбили запросы по типам — теперь вы можете п

Отзывы за баллы

Выберите сроки, нужное количество отзывов и размер вознаграждения за них.

Подробности о работе инструмента вы можете найти в разделе [Отзывы покупателей](#)

[Новый список товаров](#)

Создание акции

Общая информация

Название списка *

Список

Дата начала *

10.08.2022



Условия для остановки сбора отзывов

Число отзывов

Дата или число отзывов

Акция будет активна с 10-08-2022 и прекратится при достижении целевого числа отзывов для каждого товара

[Далее к выбору товаров](#)

Добавление товаров

Режим фильтрации списка Режим поиска по SKU

Поиск по SKU или названию [Фильтры](#) [Добавить все: 238](#)

<input type="checkbox"/>	Название товара	Текущая цена	Число отзывов на товаре	Число отзывов на карточке товара
<input type="checkbox"/>	 Шприц пресс кондитерский форма дл... 653485867	630	0	0
<input type="checkbox"/>	 Портативный настольный вентилятор 3 скоростны... 653429707	810	0	0
<input type="checkbox"/>	 Набор кухонных контейнеров для круп и... 653428410	1040	0	0
<input type="checkbox"/>	 Портативный настольный вентилятор 3 скоростны... 652999644	810	0	0

Кол-во строк: 10 1 2 3 4 5 ... 24

Создаете акцию, выбираете товар, на который нужны отзывы из списка. и устанавливаете цену за обычный отзыв, отзыв с фото и отзыв с видео. Чем выше ставка, тем охотнее пишут.

Очень хороший инструмент. Позволяет получить первые ЖИВЫЕ ОТЗЫВЫ.

Список [Скачать аналитику](#) [Скачать все отзывы](#)

проводится с 10.08.2022 ТОВАРОВ В СПИСКЕ: 1 ОБЩЕЕ КОЛ-ВО БАЛЛОВ: 35

Поиск по каталогу по артикулу, названию [Редактировать все](#) [Добавить товары](#)

Фото	Артикул, SKU	Название	Целевое число отзывов за баллы	Баллы за 1 текстовый отзыв	Баллы за 1 отзыв с фото	Баллы за 1 отзыв с видео	Цена товара	Число отзывов на карточке товара	Число отзывов на товаре
	653485867	Шприц пресс кондитерский форма для печенья и бисквитов с насадками для крема и форм для теста / Кондитерские насадки / пресс для украшения и декорирования десертов / Адаптер для кондитерского мешка / Карандаш кондитерский / Аксессуары для приготовления	5	50	60	70	630 Р	0	0

Следите за остатками товара

Уходить в нулевой сток не желательно. Как и на любом маркетплейсе, карточка резко летит вниз при нулевом остатке. Быстро поднятая карточка не считается упавшей.

Если товара не было день-два, и вы успели его подвезти, вы быстро вернете прежние позиции. Но если товара не будет более продолжительное время, то можно вылететь из топов навсегда. Возвращение карточки потребует больших усилий и вложений.

Если у вас есть товар и вся проблема только в том, что вы не можете оперативно доставить его на склад по системе FBO (нет лимитов, итп.), то вы можете, пока стоите в очереди на поставку, продавать его через FBS и этим поддержать свою карточку.

Мониторинг цен.

Выйдя в топ и находясь там продолжительное время, не думайте, что вы в безопасности, не переставайте мониторить ваших конкурентов. Всегда найдется начинающий продавец, такой же резвый как и вы, который захочет вас из топа выбить. Топ один, а желающих много. Заходите хотя бы 1 раз в день посмотреть на своих конкурентов. Смотрите кто вас окружает, какие у них цены.

Сделайте сортировку по цене и посмотрите на тех, чья цена ниже вашей. Особенно если при этом продажи у них растут. Эти люди идут вас подвинуть, выбить из топа. Если вам дорого ваше место, снижайте цену до его уровня, иначе он сделает то, что планировал. Ваше место займет.

Второй вариант:

- посмотрите какие продажи у этого селлера. Пока они меньше ваших, его можно не бояться. Если он уже рядом, продажи почти как у вас, начните делать выкупы чтобы продавать больше него. Но, к сожалению, если он настроен серьезно, он вас все-таки подвинет. У

него покупают реальные люди, а вы покупаете сами у себя. И вы не можете делать это долго.

За места в топе постоянно идет борьба. Ценовая. И отзывами. Не простое это дело быть в топе. Нужны крепкие нервы. И хороший запас как товаров, так и денег.

Если ваша карточка находится внизу, то жизнь ваша будет проще. Никто вас не тронет и даже не заметит.

Конкурентам вы не интересны. Продаж у вас не будет или будет мало. Но разве за этим вы шли на МП?

Ранжирование на Ozon

Неважно на каком маркетплейсе вы торгуете или только хотите начать: Синий, Фиолетовый, Красный, Зеленый, Желтый.

Каждый МП, не зависимо от его цвета создан, для того что бы приносить прибыль своим владельцам, а их инвесторам красивые цифры о росте продаж и росте капитализации.

А что бы заработать больше, нужно продать больше, но так как сам МП не является продавцом и владельцем товаров, а является "комиссионером" (то есть оказывает услуги по предоставлению места на "полке", приему платежей и передаче товара покупателю), то маркетплейсу нужно как-то стимулировать продавцов не ронять и увеличивать свои продажи.

Раньше (3 года назад) товары на витрине маркетплейсов располагались относительно хаотично, наверху могли располагаться новинки, карточки с плохими отзывами, с маленькими продажами. А топы могли быть быть на пару

страниц ниже. Сами маркетплейсы выглядели как обычный интернет магазин. Владельцам МП было достаточно существующих объемов, а для многих продавцов на МП это был, не основной источник дохода, имиджевый, экспериментальный. Их собственные оптовые и розничные магазины приносили больше доходов.

Сейчас все изменилось. Каждый МП разрабатывает свои уникальные методики ранжирования. Но на самом деле уникальности в них 0. Выдача каждого маркетплейса зависит от: КОНВЕРСИИ.

Те у кого самая высокая конверсия на 1-ой странице, те у кого низкая, уже выстраиваются в очереди по другим менее значимым параметрам.

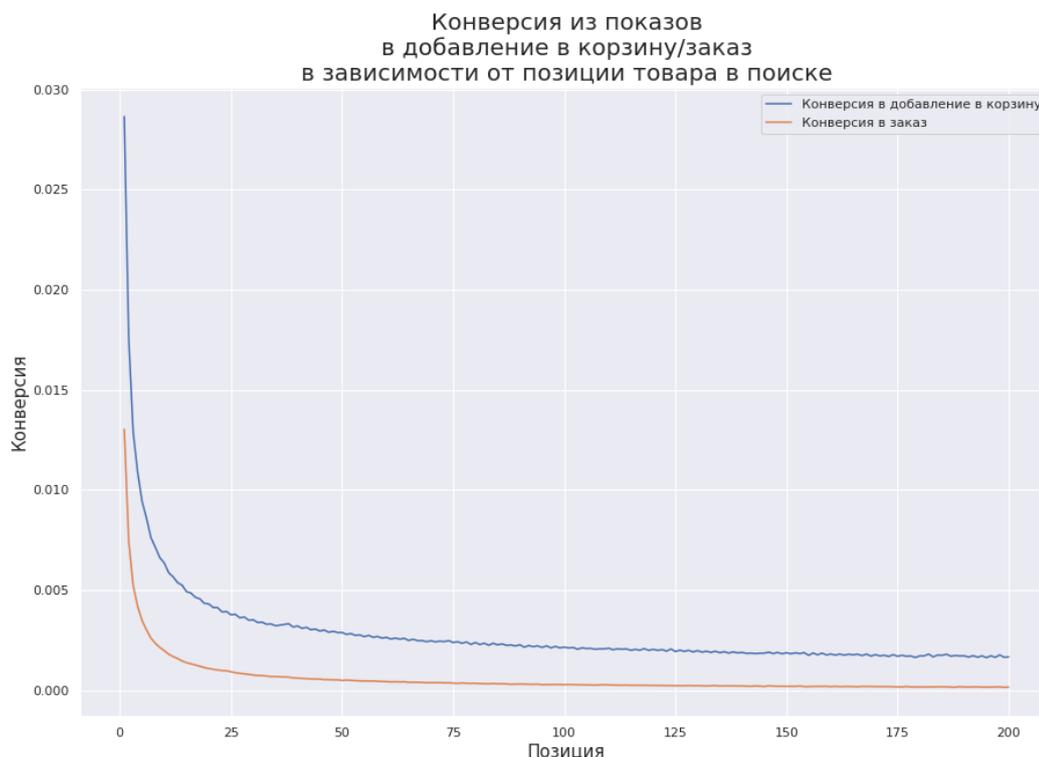
**Конверсия это поведение покупателя на площадке.
Процентное соотношение какого-то действия покупателя, к его последующему действию.**

Конверсия для всех МП выглядит одинаково, кто-то ее показывает в отчетах, кто-то даже говорит, что на нее нужно смотреть и учитывать при планировании продаж, а кто-то, например WB, не показывает ее и рассказывает об уникальном ранжировании.



Это график от самого Озон, на нем видно , что на первой странице будут только те у кого высокая конверсия, то

есть у кого товары кладут в корзину, а после выкупают. Далее с 25 места уже конверсия не сильно влияет на положение в поиске.



Дальше на место в поисковой выдаче уже влияют больше другие параметры:

- Популярность по запросу - 29%
- Продажи товара - 17%
- Цена - 5%
- Отзывы - 5%
- Доставка - 3%
- Текстовая релевантность - 12%
- Персонализация - 10%

Как узнать позиции своей карточки по ключу на Озон
Но для того что бы выйти в ТОП и иметь высокую конверсию, оставаться на первой странице, вам в любом случае нужно учитывать все эти параметры.

1 - этап

Когда покупатель формирует поисковый запрос, Озон ищет слова из него в этих атрибутах товара:

- название товара,
- категория товара,
- бренд,
- описание,
- цвет, размер, материал, тип и другие атрибуты.

Поэтому распределяйте ключевые слова в название и в дополнительных характеристиках.

Обязательно заполняйте все атрибуты товара - так ваша вероятность попасть в первый этап отбора для показа покупателю сильно увеличивается.

Как раз баллы за заполнение карточки и показывают, насколько вы полноценно заполнили все поля участвующие в поиске.

Синонимы не обязательны в ключах, Озон сам подбирает их на запросе покупателя и ищет также по ним. Например покупатель ищет: **телефон**, Озон подберет синоним **Смартфон** и будет искать ток же по нему.

Озону не важны окончания: он ищет по всем: белый - белая, тактический - тактическая.

Однако есть личное наблюдение: при изменении множественно числа, поисковая выдача изменяется: **сумка** и **сумки**, дают чуть разную выдачу.

На этом этапе Озон отбирает 500 000 товаров кандидатов для выдачи покупателю.

2-ой этап

- Далее Озон проверяет отобранных кандидатов на релевантность - на соответствие ключевых слов в названии, описание, атрибутах поисковому запросу. Затем суммируется количество попаданий по всем словам из запроса.
- выставляет их в соответствие со своим внутренним рейтингом (на чем он основан для нас пока загадка, но явно не на отзывах)

И выделяет 2000 товаров из первоначальных 500,000шт

3-ий этап

А вот дальше эти товары выстраиваются для покупателя в соответствие с приведенными выше параметрам: популярность, продажи, цена итп.

4-ый этап - показ покупателю

- Если вы продвигаете ваш товар платно, вы займете позицию выше. ([Продвижение → Продвижение в поиске.](#))
- Товары realFBS Express и Ozon Fresh. Такие товары имеют повышенный коэффициент благодаря скорости доставки — 52,5%.
- Товары с домашнего склада. Товары, которые находятся на ближайшем к пользователю складе, получают +50% к релевантности (сейчас работает только для FBO).
- Глобальные акции Ozon — например, марафон скидок, «11.11» и «Чёрная пятница». Коэффициент зависит от конкретной акции.

~~Так же за участие в программе премиум, вы получаете +7,5% к позиции, относительно, тех продавцов, кто не состоит в этой программе.~~

Участие в программе Премиум больше не поднимает ваши карточки.

Участие в обычных акциях платформы никак не влияет на поисковую выдачу. Это наше собственное наблюдение. Когда вы участвуете в акции, товары не поднимаются вверх, остаются на своем месте.

Но если вы постоянно платите за рекламу, то Озон поднимает все товары вашего магазина в поиске. Не только те которые рекламируются.

Так же на место карточки в поиске влияет срок доставки, до покупателя. Покупателю будут показаны выше те товары, у которых быстрее доставка.

- FBO будет выше, чем FBS.
- Если товары у всех конкурентов по FBS, то выше будет тот, кто сдает на СЦ, а не на ПВЗ.
- на FBS у кого 1 час на сборку, будет выше, чем тот у которого 13 часов.
- или вы поставили себе выходные дни, тогда Озон в ваши выходные, будет понижать вашу выдачу.
- Выше показываются товары с доставкой RealFBS (dbs)
- Товары, на которые снижалась цена за последние 30 дней показываются выше. Если цена повышалась, то всё наоборот.

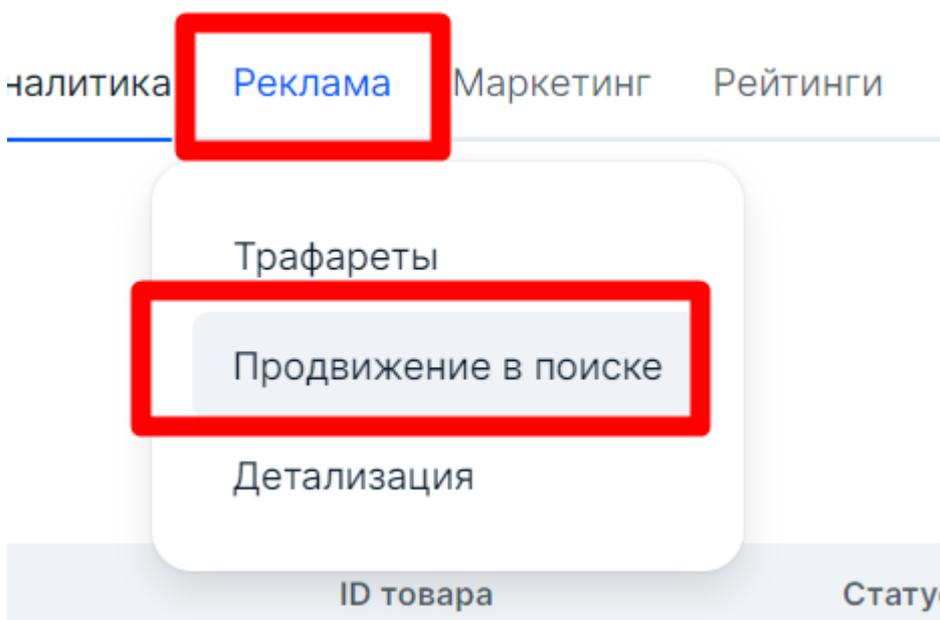
Продвижение в поиске.

Наше мнение

Платное продвижение в поиске от Озон.

Пробуйте.

Мы не видим в этой функции большого смысла. Вы назначаете ставку за продвижение в % от цены товара. Что и куда двигается не очень понятно. Товар смещается на несколько позиций. Ни о каком попадании в топ или большом продвижении речи не идет. Даже если ставка будет 100%.



Выглядит это примерно так, у вашей карточки есть какой-то внутренний рейтинг Озон, который знает только он.

Например он 0,6

Продвижение в поиске дает вам +25%

Итого ваш рейтинг будет 0,75%

А у кого-то это рейтинг может быть по умолчанию 0,8 или 0,9.

И сколько вы не вкладываетесь в рекламу, ваша карточка не сдвинется с места в поиске.

+ если у конкурента товары располагаются в домашнем регионе покупателя, то вас так же не покажут.

$0,8 + 50\% = 1,2$, а у вас $0,75$.

Выкупы

- Первый вариант выкупов. Выкупы по ключам.

Вы определяетесь по какому ключевому слову хотите поднять свой товар. Прописываете это слово в своей карточке.

Ждете когда она проиндексируется .

Находите себя на МП по нужному ключевому слову и совершаете покупку.

Считается что необходимо имитировать покупательское поведение:

- Открыть несколько карточек прежде, чем добраться до своей.
- Положить разные похожие товары в корзину.
- Долго изучать карточку, не покупать сразу и тд.

Честно говоря, мы этим всем не страдали.

Но положить товары конкурентов в корзину действительно полезно. Ваша карточка будет считаться «похожей».

Легче поднять карточку по низкочастотным ключам.

Много выкупов не понадобится.

Затем переходить к среднечастотным.

И, наконец, к высокочастотнику.

Если карточка уже в топе по менее популярным запросам, то и по высокочастотным она будет продвигаться легче.

Это бюджетный вариант

Если вы готовы потратиться и товар у вас имеется в большом количестве, бейте сразу по высокочастотнику и большими суммами. Можно не ходить вокруг и около, так будет быстрее.

Выкуп засчитывается только тогда, когда вы забрали товар из ПВЗ. Только после этого происходит движение карточки.

Как узнать сколько выкупов нужно делать в день?

Можно посчитать через сервисы выкупов.

Например wbprod.ru бесплатно определяет ваши позиции в поиске и делает расчет выкупов на 2 недели.

Если еще проще – посмотрите сколько продает ваш конкурент, которого вы хотите догнать и перегнать. Выкупайте на такую же сумму. До появления органики. Дальше уменьшайте каждый день сумму выкупа на сумму органики. Пока выкуп полностью не сменится органическими заказами.

Как не ошибиться с оценкой конкурента.

Это вторая строка поисковой выдачи по слову «патчи»
Через Shopstat.ru (бесплатный сервис) посмотрим на их продажи

ЭТО ПРИМЕР С ВБ. На озоне цифры ниже и продвигаться намного легче.

Shopstat не всегда корректно отображает Озон.

Но пример мы оставим.

Product Name	Price	Original Price	Discount	Quantity
ОМОЛАЖИВАЮЩИЕ ПАТЧИ С ЗОЛОТОМ (ВЬОАЦИА)	230 Р	920 Р	-75%	1 шт.
ПАТЧИ С ЭКСТРАКТОМ АВОКАДО (beauty of skin)	178 Р	1-118 Р	-84%	60 шт.
ЛЕГЕНДАРНОЕ УВЛАЖНЕНИЕ (ВЬОАЦИА)	371 Р	1-484 Р	-75%	80 шт.
ТКАНЕВЫЕ ПАТЧИ С ПЕПЕСТИМКИ ЗОЛОТОГО ОСМАНТУСА (BEONA)	240 Р	2-400 Р	-90%	80 шт.

ЭКСТРАКТ ЗОЛОТА

• тонизирует кожу

• заживляет прыщи

Продажи Оборот

ГИАЛУРОНОВАЯ КИСЛОТА

Сегодня **247** **49 894**

Вчера **128** **25 856**

7 дней **1 571** **317 342**

30 дней **7 884** **1 592 568**

Остаток **7 505**

Продаж/день **262.8**

Доступность **30/30 дней**

-75%

ПРЕИМУЩЕСТВА

	Продажи	Оборот
Сегодня	422	66 254
Вчера	697	109 429
7 дней	4 658	731 306
30 дней	24 145	3 775 280
Остаток		6 549
Продаж/день		804.8
Доступность		30/30 дней

178 ₺ ~~1118 ₺~~



371 ₺ ~~1 484 ₺~~

Віоаqua / Патчи тканевые /
антивозрастной уход / 80 шт.

★★★★★ 14 232

Золотой	Продажи	Оборот
Сегодня	19	4 180
Вчера	19	4 180
7 дней	166	36 985
30 дней	645	273 324
Остаток		2 161
Продаж/день		21.5
Доступность	30/30 дней	

240 Р ~~2 400 Р~~

У первых трех селлеров продажи от 40 до 100 тысяч в день. А у четвертого всего 4 тысячи
 Значит ли это что продаж на 4к достаточно чтобы выйти в топ-8? Конечно нет
 Первые три селлера действительно имеют такие продажи, это органика. А четвертый сидит на самовыкупах. Он тоже продает на 40-50к в день, но покупает у себя сам. Поэтому вы этих продаж не видите. Аналитика их не показывает. Но WB их засчитывает, карточку эти выкупы поднимают.

Если среди селлеров с высокими продажами находится один с низкими, то это или самовыкупы или реклама.

Зайдем к нему в отзывы. Если среди покупателей часто встречаются экзотические имена, то выкупал он через сервис. Боты в половине случаев обладают очень интересными именами и фамилиями.



Серафим 22 июня, 10:24



Все отлично! Спасибо



18



0

Существует масса схем выкупов. По нарастающей, по убывающей, в первую неделю сумма равная с конкурентами, во вторую побольше, в третью поменьше....

Кто то поднимает цену для выкупов и делает меньше заказов, экономит на логистике

Кто то оставляет обычную цену и делает много заказов

То и другое работает

Кто то распределяет заказы во времени равномерно на весь день.

Кто то поднимает цену, быстро выкупает и снова снижает ее чтобы ловить органику. **Если вы поднимаете цену на несколько минут, вб этого не замечает, в графике цены этот факт не отразится. (Это вариант для вб, на Озоне дергать цену туда-обратно каждый день не нужно!)**

Делайте так, как вам удобно. Единственно правильной схемы нет

Сколько писать отзывов.

Не на каждый выкуп, но примерно на каждый пятый заказ. Отзывы придают карточке вес.

Если у вас несколько тысяч отзывов, выбить вашу карточку из топа будет проблематично.

Ставьте лайки на отзывы. Особенно на отзывы с фото и видео. Покупатель может выбирать просмотр только полезных отзывов, которые другие покупатели посчитали важными. Полезные это те, которые вы отлайкали.

Любая активность в карточке приветствуется, тк свидетельствует об интересе к вашему товару.

Фото и видео покупателей



Сначала полезные

Только с фото

Что делаем сегодня после урока

1. Собираем ключи для своей карточки. Поисковая строка МП, подсказки под карточкой, раздел Поиск в кабинете Озон и ВБ, вордстат, карточки конкурентов, сервисы, moneyplace, все что найдете
2. Прописываете эти ключи в своей карточке.
3. Замеряете позиции своей карточки на сегодняшний день. Ключевые слова - количество и ваши позиции по ним.
4. Находим карточку конкурента с большими продажами. Все тоже самое замеряем в его карточке. В каких он категориях, сколько ключей, по каким ключам к нему идут

покупатели. Открываем его карточку и видим что и как у него заполнено. Всё полезное применяем у себя.

5. Ждем модерации карточки
6. Делаем несколько выкупов руками по ключевым словам. Находим себя по поисковому запросу и делаем покупку.
7. На выкупленный товар написать отзывы. С фото. Не пишите отзыв на первый же заказ через минуту после его получения. Такой отзыв, скорее всего, заблокируют. Лучше писать со старого аккаунта с историй покупок
8. Перед покупкой задайте себе вопрос в карточке товара (как покупатель). И сами на него ответьте.
9. Активность в карточке приветствуется. Просмотры. Положить в корзину. В избранное. Вопросы. Ваша активность должна периодически заканчиваться покупкой. Если вы только кладете товар в корзину или смотрите и закрываете карточку, это скорее минус чем плюс.

ДЛЯ ОТЗЫВА И ПО КЛЮЧАМ ПОКУПАЮТ ВСЕ. ДАЖЕ ТЕ, КТО НЕ ПЛАНИРУЕТ ДВИГАТЬСЯ ВЫКУПАМИ.

Если вы уже заводите остатки и собираетесь двигаться на органике - цена на входе НИЗКАЯ. Если будете двигаться выкупами - цена любая.