

Внутренняя аналитика Озон достаточно мощная, охватывает все движения ваших товаров, показывает конверсию, позицию в поиске, ваши продажи на фоне конкурентов и многое другое.

Озон с каждым разом добавляет все больше инструментов и улучшает существующие.

Постепенно Озон делал некоторые инструменты аналитики доступными только селлерам с премиум подпиской.

Теперь практически вся аналитика доступна исключительно Премиум продавцам за 2990р.

Откройте все возможности Графиков с Premium-подпиской

Сравнение возможностей

Возможности	Бесплатно	premium
Доступные метрики	8	22
Тематические подборки метрик	—	✓
Фильтры	По категории По типу склада	По категории По типу склада По артикулу
Доступные периоды для анализа	До 3 месяцев	До 2 лет
Группировки	По товарам	По товарам По категориям По модели По бренду
Сравнение метрик	—	✓
Экспорт отчёта в XLS	—	✓
Что ещё входит в Premium-подписку		2 990 ₽

Графики

"[Аналитика - Графики](#)"

Аналитика продавца

Графики Кластеры Акции

Ваша аналитика

Воронка продаж

Ваши

Сегодня

Вчера

Неделя

Месяц

Квартал

Год

02 янв. 2023 – 01 февр. 2023

Часовой пояс: UTC+3

Артикул

Категории

Тип склада

Заказано товаров по дням



В этом разделе показаны все ваши продажи, можно отсортировать:

- за любой промежуток времени
- выбрать для всех товаров
- для категории (основной или 3-го уровня)
- для определенного товара
- по брендам
- тип склада (FBS, FBO)

Для каждого товара доступны данные:

- количество заказов
- Уникальные посетители - сколько человек видели вашу карточку в поисковой выборке. То есть человек ввел запрос "зонт" - ваш товар на 100 странице и если человек открыл эту 100 страницу, то будет засчитан 1 просмотр. Даже если он просто пролистал ваш товар. Так же показы по рекламе итп.

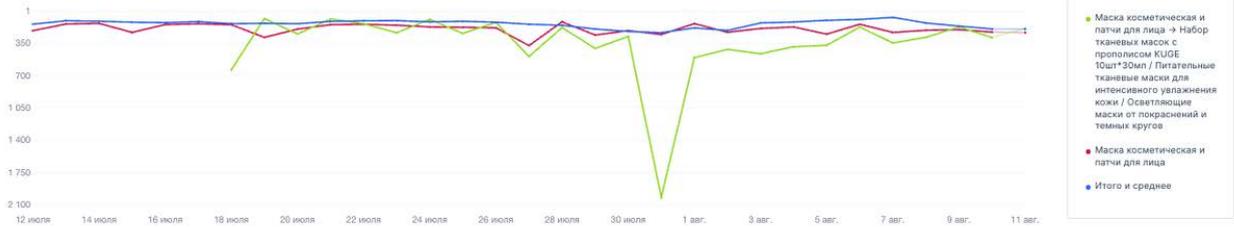
- Уникальные посетители с просмотром карточки - человек зашел в вашу карточку из поиска
- Конверсия - человек положил ваш товар в корзину
- Заказано на сумму
- Отменено
- Возвращено
- Позиция в каталоге - очень странный параметр, на который не стоит ориентироваться, он показывает среднюю позицию по всем поисковым запросам и по всем категориям, при условии, что покупатель видел вашу карточку. Точная позиция вашего товара по каждому поисковому запросу доступна в другой вкладке (Поиск)

Кликнув по каждому параметру вы получите по нему график.



По умолчанию график будет усредненный для всех ваших товаров. Что бы посмотреть график по конкретному товару, нужно нажать на значок глаза около этого товара. Можно выделить несколько товаров и вам будет показано сразу несколько графиков

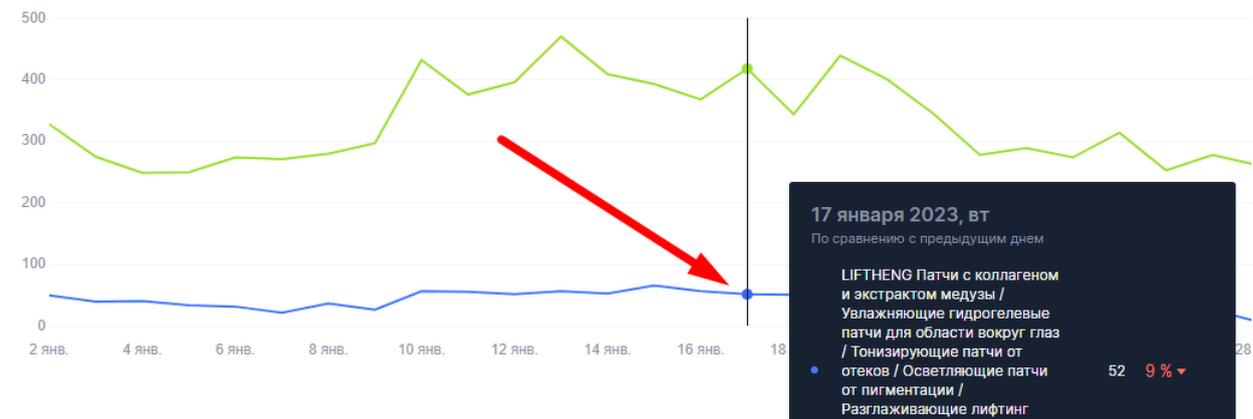
Позиция в поиске и каталоге по дням



Категория 3-го уровня → Товары	Заказано товаров	Уникальные посетители, всего	Уникальные посетители с просмотром карточки товара	Конверсия в корзину из карточки товара	Заказано на сумму	Отменено товаров	Возвращено товаров
Итого и среднее	182	15 615	456	16.4 %	98 053 Р	0	0
Маска косметическая и патчи для лица	2	1 240	34	17.6 %	754 Р	0	0
Набор тканевых масок с прополисом KUGE 10шт*30мл / Питательные тканевые м FBO Арт.: KQ103	0	205	4	0	0	0	0
Набор кислородных тканевых масок для лица с солью Черного моря KUGE Black :	-	---	---	---	---	-	-

Если навести на дату, можно увидеть как у вас в это день упали или выросли продажи. По каждому графику.

Заказано товаров по дням



Товары	товаров	посетители, всего	посетители с просмотром карточки товара
Итого и среднее	10 104	2 736 605	132 566
LIFTHENG Патчи с коллагеном и экстрактом медузы / Увлажняющие гидрогел FBO Арт.: LFAQ30141	1 203	162 185	5 320

Инструмент удобный, можно в любое время оценить любые ваши продажи и оценить воздействие инструментов, которые вы применили для продвижения ваших продаж (реклама, изменения в карточке, самовыкупы, отзывов)

Добавили блок сравнения 2-х метрик.

Метрика это каждый столбец:

- Заказано товаров
- Уникальные посетители
- Конверсия
- ИТП

Для этого нажимаем на переключатель в правом углу, наводим на нужную метрику и нажимаем "Сравнить+"



Например интересно сравнить Количество заказов с конверсией в корзину.

Здесь на графике видим "аномальный период", когда конверсию в период с 10 по 20 января у нас выросла с 15% до 25%.

Соответственно смотрим, что могло так сильно повлиять на конверсию:

- участие в акциях
- удачное продвижение с помощью рекламных инструментов
- снижение цены
- товар в это период был на складах с меньшим сроком доставки



Настройка группировок
Выберите, как будут показаны товары и в каких группах

Настройка метрик
Выберите метрики, которые будут отображены в виде столбцов таблицы

Товары	Заказано товаров	Уникальные посетители, всего	Уникальные посетители с просмотром карточки товара	Конверсия в корзину из карточки товара
--------	------------------	------------------------------	--	--

По умолчанию вам показываются не все метрики, вы сами можете вывести нужные для себя.

Настройка метрик
Выберите метрики, которые будут отображены в виде столбцов таблицы

Сравнение Выберите две метрики

Заказано товаров	Уникальные посетители, всего	Уникальные посетители с просмотром карточки товара	Конверсия в корзину из карточки товара	Заказано на сумму	Отменено товаров
414	99 589	3 582	23,8 %	102 258 Р	34

Доступные метрики:

Основные метрики

Основные метрики показывают, как в целом продаются ваши товары. В этот блок входят показатели:

- **Заказано товаров** — общее количество заказанных и оплаченных товаров. Количество возвращённых и отменённых товаров включено.
- **Посетители, всего** — количество уникальных посетителей, которые просмотрели товар на любой странице сайта.
- **Посетители с просмотром карточки товара** — количество уникальных посетителей, которые просмотрели карточку товара.

- **Конверсия в корзину из карточки товара** — отношение количества добавлений товара в корзину к количеству уникальных посетителей, которые просмотрели карточку товара.
- **Заказано на сумму** — общая стоимость всех товаров, заказанных за период.
- **Отменено товаров** — общее количество отменённых товаров независимо от причины. Учитываются отмены покупателем и продавцом. Данные группируются по дате отмены.
- **Возвращено товаров** — общее количество возвращённых товаров. Данные группируются по дате возврата.
- **Позиция в поиске и каталоге** — средняя позиция товара в результатах поиска и каталога. Учитываем позицию после фильтрации и сортировки, не учитываем — если товар не был показан посетителю. Чем больше значение, тем дальше в результатах поиска показывается товар. Если значение равно «0», товар не показывался в этот период.

Посетители

В наборе метрик можно просмотреть информацию об уникальных посетителях, которые увидели и/или просмотрели ваш товар. Набор содержит показатели:

- **Посетители, всего** — количество уникальных посетителей, просмотревших товар на любой странице сайта.
- **Посетители с просмотром карточки товара** — количество уникальных посетителей, просмотревших товар на карточке товара.
- **Посетители с просмотром в поиске или каталоге** — количество уникальных посетителей, просмотревших товар в результатах поиска или на странице каталога.

Показы

Метрики покажут, сколько раз ваши предложения увидели покупатели. Вы можете посмотреть показы на разных страницах, например, на карточке товара или в поиске и каталоге.

Набор Показы содержит следующие показатели:

- Показы, всего;
- Показы в поиске и каталоге;
- Показы на карточке товара;
- Позиция в поиске и каталоге.

Конверсия в корзину

Набор метрик позволит понять, сколько уникальных посетителей просмотрели товар и добавили его после этого в корзину. В наборе следующие показатели:

- Конверсия в корзину, общая — отношение количества добавлений товара в корзину к количеству уникальных посетителей, которые просмотрели товар на любой странице сайта;
- Конверсия в корзину из карточки товара — отношение количества добавлений товара в корзину к количеству уникальных посетителей, которые просмотрели карточку товара;
- Конверсия в корзину из поиска или каталога — отношение количества добавлений товара в корзину к количеству уникальных посетителей, которые просмотрели карточку товара на странице поиска и в каталоге.

Добавление в корзину

Аналитика покажет, сколько раз ваш товар добавили в корзину с разных страниц сайта. В набор входят следующие показатели:

- В корзину, всего;
- В корзину из карточки товара;
- В корзину из поиска или каталога.

Товары по статусам

Метрики в наборе показывают данные по товарам с различными статусами. Вы можете отслеживать количество товаров, которые покупатели возвращают или отменяют, и улучшать эти показатели. В набор входят следующие показатели:

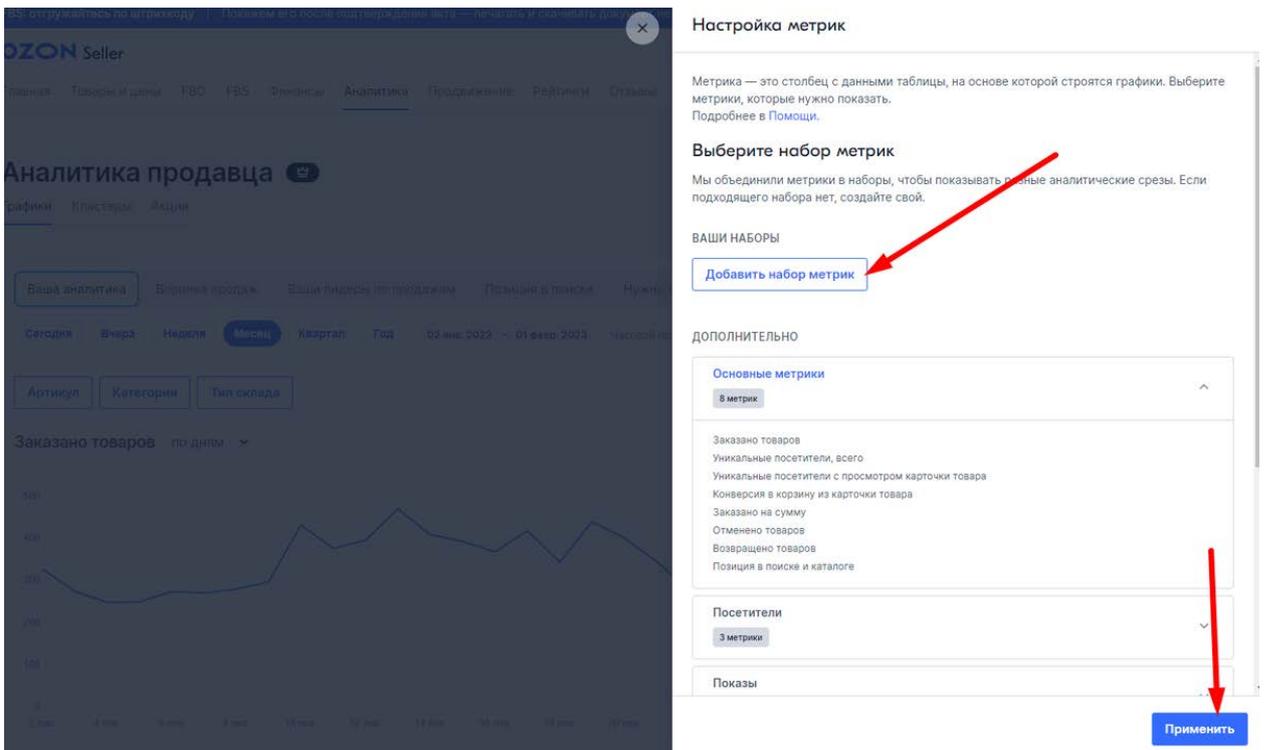
- Заказано товаров — без учёта количества отмен и возвратов;
- Отменено товаров;
- Доставлено товаров;
- Возвращено товаров.

Продажи

По метрикам из набора можно оценить, сколько заказов оформили покупатели, сколько раз купили товар, суммарную стоимость проданных товаров. В набор входят 3 показателя:

- Заказано на сумму — общее количество заказов;
- Отправления, принятые в обработку — товары в процессе доставки до покупателя;
- Отправления с премиум-подпиской, принятые в обработку — товары в процессе доставки до покупателя с премиум-подпиской.

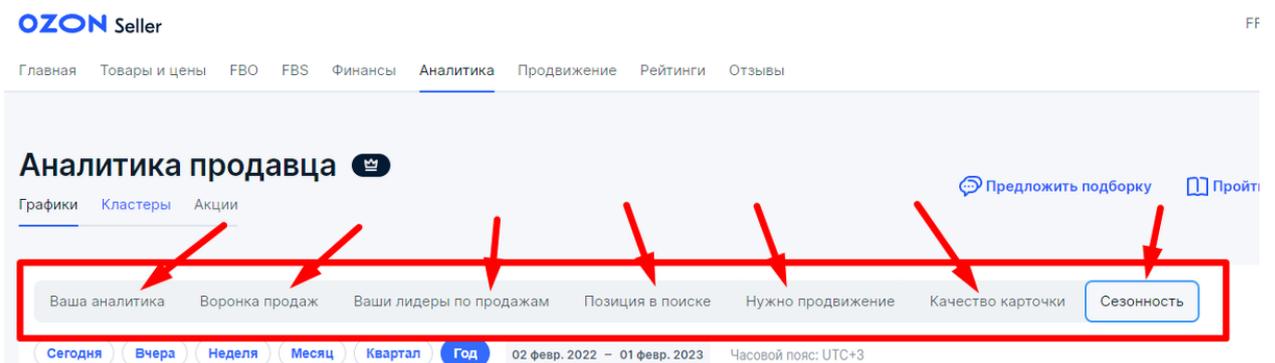
Чтобы выбрать определённый набор метрик, кликните на название набора и нажмите Применить.



Здесь располагаются готовые пресеты с метриками, которые рекомендует вам лично Озон.

Их также все можно индивидуализировать под вас:

- Изменить товары, категории
- Изменить период
- Изменить метрики для сравнения



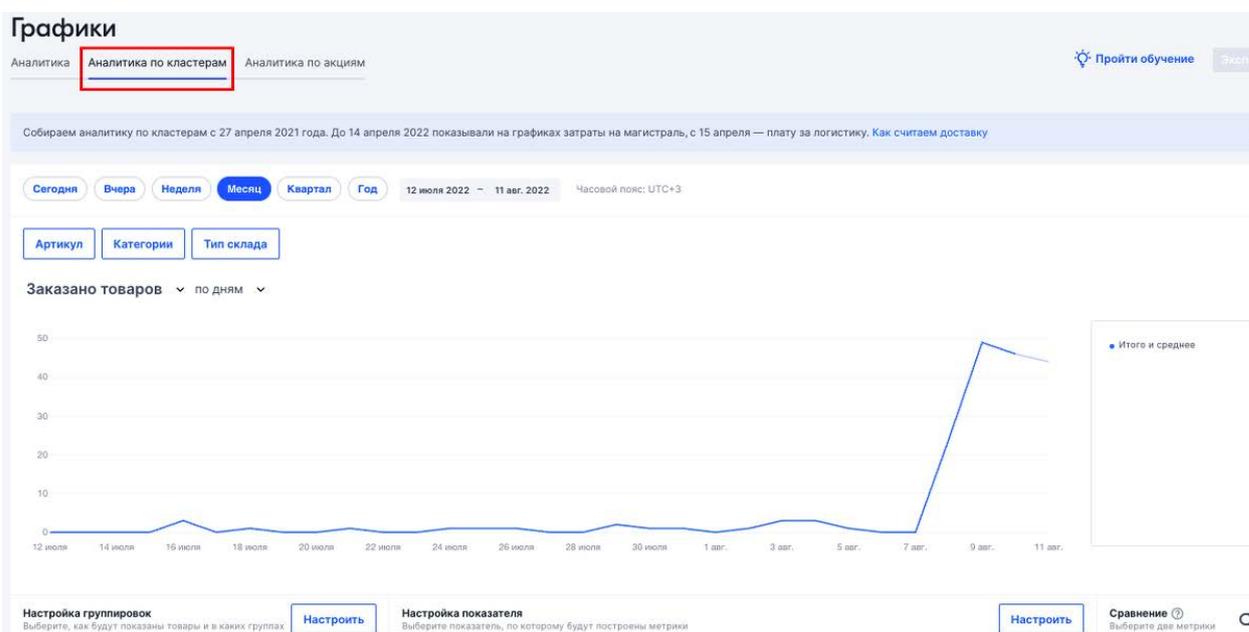
Если ваши продажи застыли, упали, выросли и резко упали, на все это можно получить ответ по этим графикам.

Сами графики вам ничего не скажут, но детальный личный анализ или анализ специалиста, помогут при помощи них найти точки роста и падения.

Аналитика по кластерам

Здесь можно посмотреть как распределяются ваши продажи по регионам.

Очень важный инструмент, здесь вы видите с какого склада товар продается в каждый регион.

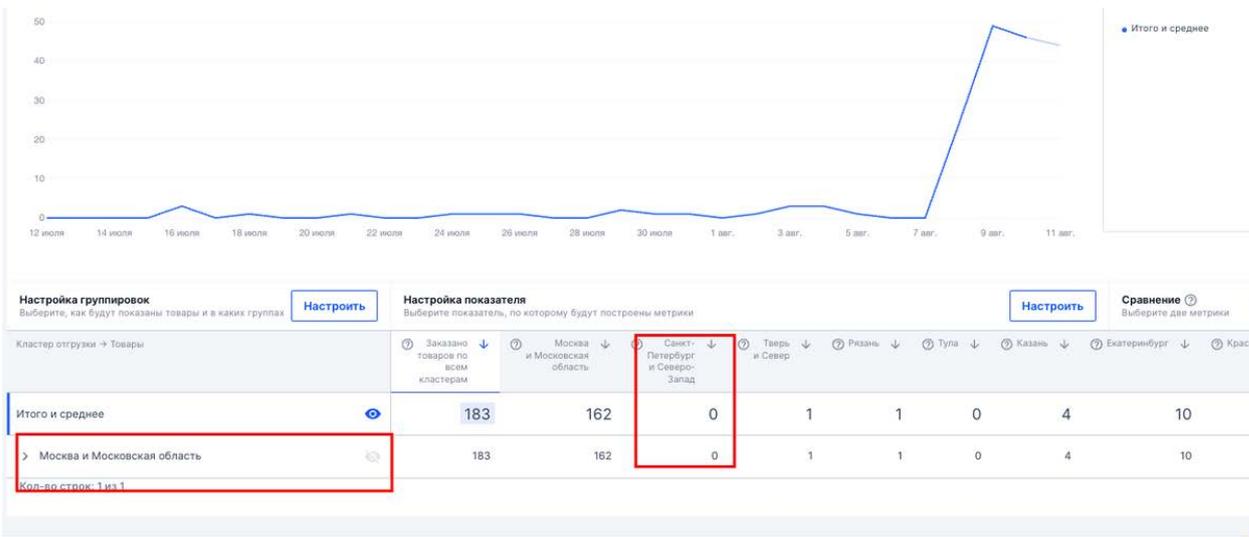


На примере этого графика можно оценить, что мы продаем наш товар только с московских складов и покупают их в основном жители нашего региона и немного в Екатеринбурге.

В СПб продажи - 0. Хотя это второй регион по продажам - соответственно можно предположить, что покупателям из СПб ваш товар просто не показывается.

Причина скорее всего в размещении товара.

Что бы узнать конкретнее, переходим в раздел "Поиск" выбираем регион где нет продаж и смотрим свое место в поиске.

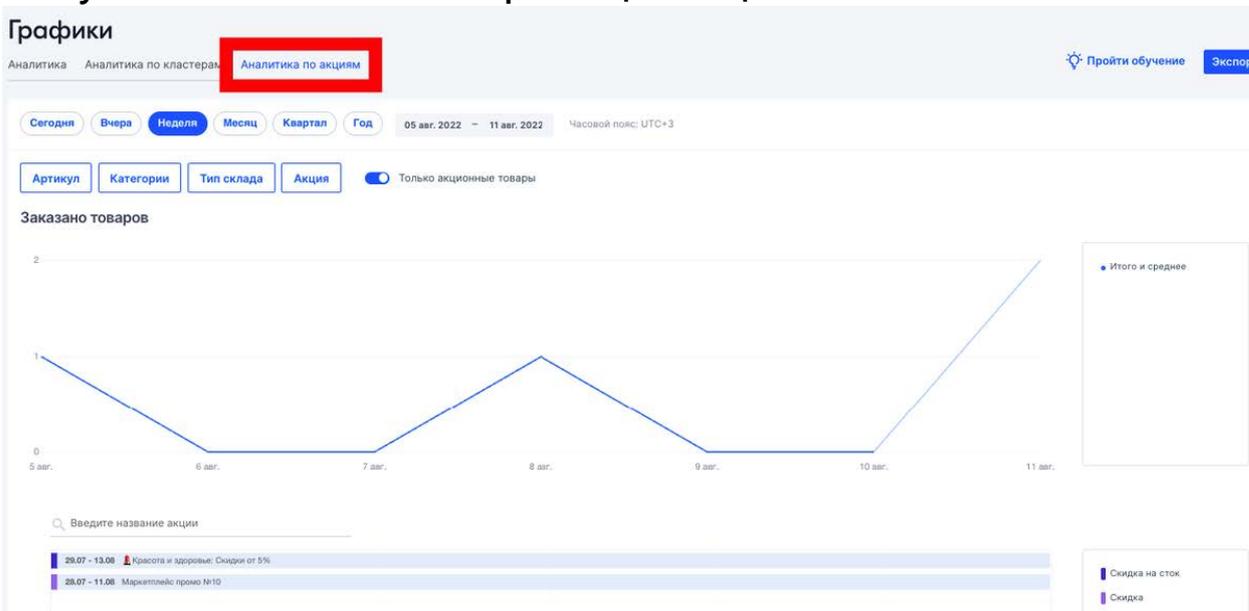


Вывод: у нас есть все шансы увеличить наши продажи, разместив товар на складах в СПб

Эти графики так же можете настраивать как угодно под себя.

Аналитика по акции

На этом графике можно посмотреть как повлияло участие в акции на ваши продажи, здесь показаны именно покупки и показы со страницы акции



Категория 3-го уровня → Товары	Заказано товаров	Заказано товаров по акции	Уникальные посетители, всего	Уникальные посетители с просмотром карточки товара	Конверсия в корзину из карточки товара	Заказано на сумму	Заказано на сумму по акции
Итого и среднее	4	3	3 684	80	21.3 %	1 139 Р	854 Р
Маски и патчи для глаз	2	2	491	12	58.3 %	598 Р	598 Р
ZHENMEI Патчи с экстрактом гнезда ласточки Birds Nest Bolein Multieffect Eye Ma FBS Арт.: ZM90393 <small>Акция</small>	2	2	247	10	70 %	598 Р	598 Р
Веона Тканевые патчи с экстрактом золотого османтуса для области вокруг глаз FBS Арт.: BNA0012 <small>Акция</small>	0	0	256	2	0	0	0
Тональное средство	2	1	2 740	49	16.3 %	541 Р	256 Р
Сыворотки и дополнительный уход для лица	0	0	80	4	50 %	0	0
Средство увлажняющее для лица	0	0	210	6	0	0	0
Лосьон, тоник для лица	0	0	75	2	0	0	0

Вы можете оценить, оправдалось участие в акции или нет. И проанализировав, принять решение стоит ли участвовать в будущих акциях.

Эти графики так же можете настраивать как угодно под себя.

Воронка продаж

Новый инструмент аналитики, еще не весь до конца реализован.

В нем собрана общая информация о вашем обороте, продажах и метриках, которые на них влияют.

Инструменты разделены на две части:

1. Динамика оборота — показывает, как менялась ваша выручка за последние 7 дней, не включая сегодняшний — и за 7 дней перед ними. [Как работать с динамикой оборота](#)
2. Метрики по этапам воронки продаж — ваши показатели разделены на три этапа взаимодействия с товарами: поиск, выбор и заказ. [Какие метрики входят в воронку продаж и как с ними работать](#)

Воронка продаж

[Пройти обучение](#) [Оставить отзыв](#)

Динамика оборота

Текущая неделя
740 582 ₺
13 % ▼
с 25.01 по 31.01

Прошлая неделя
852 659 ₺
с 18.01 по 24.01



Ваши показатели по этапам воронки

ПЕРВЫЙ ЭТАП: ПОИСК ТОВАРА

Средняя позиция товаров и показы стали ниже. Чтобы исправить ситуацию, подключите [маркетинговые инструменты](#)

Показатель	Значение	Изменение
Количество ваших товаров в поиске	Скоро	
Показы в поиске и каталоге	541 906	21 % ▼
Средняя позиция в поиске и каталоге	149	24 % ▼

ВТОРОЙ ЭТАП: ВЫБОР ТОВАРА

Покупатели стали реже переходить на ваши товары из поиска — возможно, нужно сделать цену более выгодной или [улучшить карточки](#)

Показатель	Значение	Изменение
Конверсия из поиска	Скоро	
Переходы на ваши карточки	41 583	17 % ▼

ТРЕТИЙ ЭТАП: ЗАКАЗ ТОВАРА

Покупатели стали реже добавлять ваши товары в корзину и делать заказы — возможно, нужно проверить рейтинг и отзывы, сделать цену более выгодной или [улучшить карточки](#)

Показатель	Значение	Изменение
Конверсия в корзину из карточки товара	20,1 %	1 % ▼
Заказано товаров	1 935	18 % ▼

Ваш оборот по ведущим категориям на фоне конкурентов

Проверьте, соотносится ли динамика продаж с конкурентами из категории. [Посмотрите, как улучшить показатели](#)

Категория	Оборот всех продавцов	Мой оборот	Моя доля в категории
Графический планшет	8 625 338 20 % ▲	63 479 28 % ▲	0,74 % 7 % ▲
Маски и патчи для глаз	15 497 346 13 % ▲	51 524 52 % ▼	0,33 % 57 % ▼
Складные обувницы и этажерки для обуви	8 004 751 12 % ▲	44 469 4 % ▲	0,56 % 7 % ▼

[Показать больше](#)

Поставить цель на февраль

3 532 700 ₺

Ваш оборот в декабре
Попробуйте увеличить выручку в февраль — поставьте новую цель, чтобы отслеживать свои успехи



Чем полезна «Воронка продаж»

Подскажем, на каком этапе уходит больше всего потенциальных покупателей — и что с этим делать



Интересная фишка, можно поставить себе цель на следующий месяц. Цель можно изменить только в следующем месяце.

Цель на февраль

Укажите, какой оборот вы хотите получить в этом месяце. Так будет удобнее оценивать свои успехи.

Сумма заказов за месяц
3 500 000|₽

Изменить можно будет в следующем месяце

Создать



Не сказать, что это сверх полезный аналитический инструмент.

Но как экспресс анализ вашей деятельности или работы ваших менеджеров (сторонних компаний) очень полезный.

Очень полезен для руководителя, можно заходить сюда и "тыкать" носом контент-менеджеров, за плохие карточки или наоборот поощрять менеджеров за рост продаж и позиций в категориях.

Товары в поиске

Относительно новый и очень полезный инструмент, который заменит вам платные сервисы аналитики и боты по поиску позиции.

Здесь вы можете ввести поисковый запрос, выбрать ВАШ конкретный товар, указать регион и узнать позицию товара в поиске.

Товар в поиске

Где товар в поиске Что в

Какой запрос проверяем

Например, iphone 12 pro

Аналитика продавца	Аналитика площадки	Что продавать на Ozon
Воронка продаж	Тренды	Популярные товары
Графики	Конкурентная позиция	Поисковые запросы
Акции	Портрет покупателя	Недостающие товары
Товар в поиске	Ваши исследования	Распродано

Полезное по теме

Обратите внимание, каждый товар у вас будет 2 раза: для FBO и для FBS. Карточка одна, но ID разные и могут быть разные позиции в поиске.

Выберите до 99 товаров

- 

патчи для экстренного увлажнения области вокруг глаз / Питательные противоотечные патчи / Тонизирующие патчи от темных кругов и морщин / Патчи для глаз
ID: 402616665 Арт: MSL-CSM
FBO Нет на складе
- 

ZHENMEI Патчи с экстрактом гнезда ласточки Birds Nest Bosein Multieffect Eye Mask / Увлажняющие питательные патчи для области вокруг глаз / Осветляющие патчи от отеков / Освежающие лифтинг патчи от морщин, пигментации / Тонизирующие патчи от отеков
ID: 822121688 Арт: ZM90393
FBS
- 

ZHENMEI Патчи с экстрактом гнезда ласточки Birds Nest Bosein Multieffect Eye Mask / Увлажняющие питательные патчи для области вокруг глаз / Осветляющие патчи от отеков / Освежающие лифтинг патчи от морщин, пигментации / Тонизирующие патчи от отеков
ID: 822121688 Арт: ZM90393
FBO Нет на складе
- Magic Passion Патчи гидрогелевые для области

У нас с данным товаром в регионе СПб все печально, позиция ниже 2000. Конкретно при такой позиции место не узнать.

В Питере он просто не показывается

Поиск

Где товар в поиске

Как это работает

Изменить настройки

По запросу «патчи» нашли 1 товар из 1

Товар	ID товара	Статус	Позиция товара
 ZHENMEI Патчи с экстрактом гнезда ласточки Birds Nest Bosein Multieffect Eye Mask / Увлажняющие питательные патчи для области вокруг глаз / Осветляющие патчи от отеков / Освежающие лифтинг патчи от морщин, пигментации / Тонизирующие патчи от отеков	622124688	 Показано везде	2000+

1

Показывать по 10

А с этим товаром в московском регионе все отлично, 9 позиция в поиске.

Поиск

Где товар в поиске

Как это работает

Изменить настройки

По запросу «кушон» нашли 1 товар из 1

Товар	ID товара	Статус	Позиция товара
 ZOZU Кушон-крем с экстрактом авокадо / ВВ-крем увлажняющий / Тональное средство для лица / Основа под макияж / Тональный крем / Тональное средство / СС крем для лица / Уходовая косметика / Декоративная косметика для макияжа / Красота и здоровье	357736549	 Показано везде	9

1

Показывать по 10

Из этого можно сделать вывод, что раз ваш товар хорошо показывается в Москве, а в СПб плохо, то там данным товаром торгуют ваши конкуренты и их аналогичный товар располагается на складах в Ленинградской области или СПб.

Все что вам нужно, что бы выйти в топ, это поставить товар на склады в СПб.

Если у вас по какому то товару есть продажи, но позиция в поиске низкая, значит продажи идут в основном за счет рекламы. Или других инструментов продвижения (самовыкупы).

Ваши продажи вырастут, если вы сделаете это :

- увеличите количество отзывов
- измените карточку и получите больше баллов за ее заполнение
- возможно у вас низкая оценка и Озон сам топит ваш товар - перебейте отрицательные отзывы положительными.
- проверьте, возможно к вашей карточке привязан конкурент, с более низкой ценой.

- увеличите количество продаж (или выкупов) по данному ключу.
- повысите рекламные ставки, что бы вас показывали чаще и выше.

Тренды

Здесь вы увидите, какую долю продаж вы занимаете в выбранной категории, и какова ваша динамика в сравнении с общими продажами товаров этой категории на Ozon.

По умолчанию Ozon показывает вашу самую "топовую" категорию.

Если нажать на категорию, можно выбрать любую другую и оценить ее прибыльность

The screenshot displays the Ozon Seller dashboard. At the top, the 'Аналитика' (Analytics) menu is highlighted. A dropdown menu is open, showing 'Тренды' (Trends) as the selected option. The main content area is titled 'Тренды' and includes a section 'Как понимать раздел?' (How to understand the section?) with a 'Больше не показывать' (Don't show more) button. Below this, there are filters for '7 Дней', '28 Дней', 'Квартал', and 'Год', along with a date range from '14 июля 2022' to '10 авг. 2022'. The category filter is set to 'Маска для ног'. A summary box indicates that turnover in this category has increased by 162.47% year-over-year. Below the summary, there are three data cards: 'Оборот' (Turnover) showing 11 million RUB for all sellers and 0 RUB for the user, with a 9.6% decrease; 'Просмотры' (Views) and 'Средняя стоимость' (Average price) both showing 'Метрика появится позже' (Metric will appear later); and 'Количество товаров' (Number of goods) also showing 'Метрика появится позже'.

Если вы торгуете в этой категории, то можете посмотреть свою долю в ней в рублевом и процентном соотношении к остальным продавцам. А так же увидеть ваш рост или падение.

Оборот	Просмотры	Средняя стоимость	Количество товаров
Всех продавцов: 35.8 млн. Р -75%	Метрика появится позже	Метрика появится позже	Метрика появится позже
Мой оборот: 63.3 тыс. Р +16975%			

Ваши продажи выросли в 18 раз, хотя общие продажи товаров в этой категории снизились по сравнению с 16 июня - 13 июля 2022

Ваша доля продаж в категории выросла с 0% до 1.9% за выбранный период

Как нарастить долю в категории?

Настройте рекламную кампанию в личном кабинете — у товаров с продвижением в среднем в 2,2 раза больше просмотров.

[Запустить продвижение](#)



Конкурентная позиция

Схожа с предыдущим анализом, только здесь показывает количество **продавцов** в выбранной категории (по дням) и ваше место в этой категории на конкретный день

Здесь можно посмотреть только те категории, в которых у вас есть товары. Другие категории будут недоступны для выбора.

OZON Seller Beona

Главная Товары и цены FBO FBS Финансы **Аналитика** Реклама Маркетинг Рейтинги Отзывы

Аналитика площадки > Конкурентная позиция

Конкурентная позиция

Узнайте свою позицию на фоне конкурентов

Раздел подскажет ваше место по продажам — Подробнее

[Больше не показывать](#)

Аналитика продавца	Аналитика площадки	Что продавать на Ozon
Графики	Тренды	Популярные товары
Акции	Конкурентная позиция	Недостающие товары
Поиск	Портрет покупателя	Распродано
Кластеры	Поисковые запросы	Запросы без результата
Отчеты		Недостающие бренды

7 Дней **28 Дней** Квартал Год 14 июля 2022 — 10 авг. 2022 Часовой пояс: UTC+3

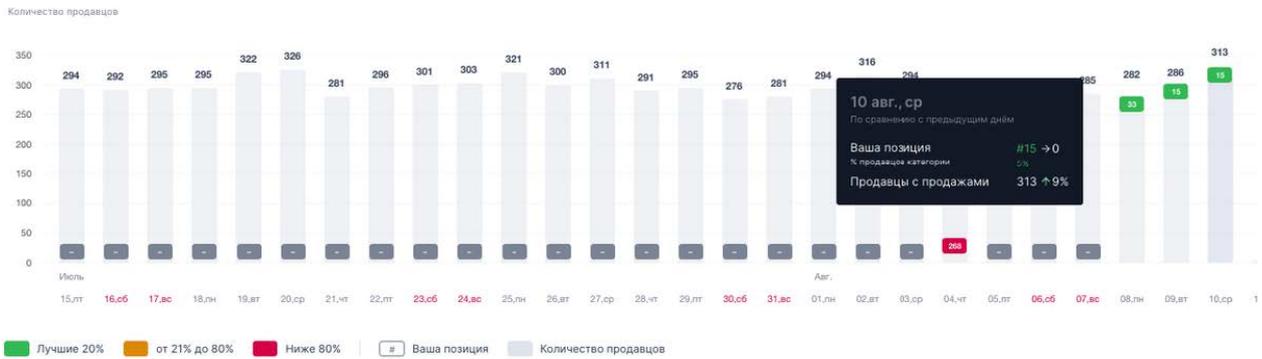
Здесь видим, что среди 313 продавцов (у которых есть продажи) мы находимся на 15 месте по обороту. Входим в 7% лучших продавцов по категории.

Оборот Моя позиция #55 525 ↑ Мой оборот 63.1 тыс. Р 38412% ↑	Просмотры Метрика появится позже	Средняя стоимость Метрика появится позже	Количество товаров Метрика появится позже
---	-------------------------------------	---	--

Вы среди 7% лучших продавцов в этой категории
 За выбранный период ваша позиция не изменилась

Хотите увеличить оборот?
 Настройте рекламную кампанию, чтобы покупатели чаще видели и заказывали ваши товары. Оборот продавцов с продвижением выше в среднем в 3,7 раз.

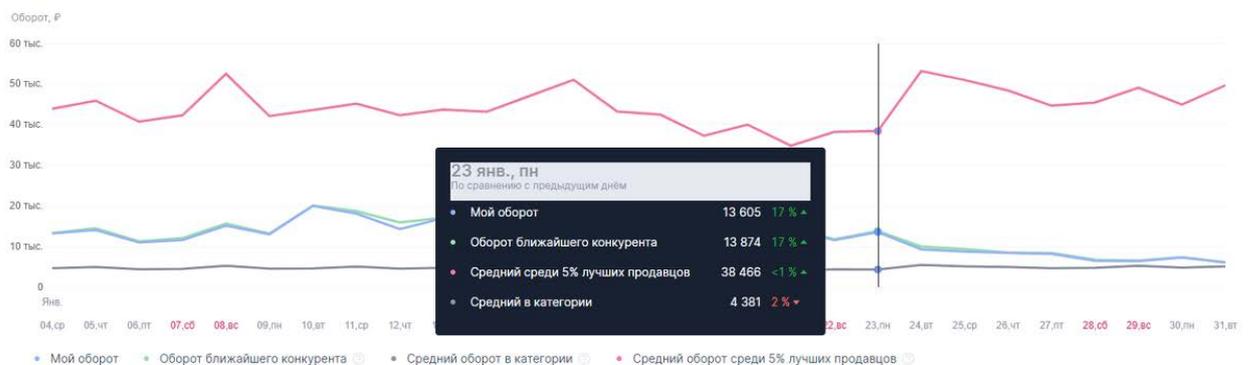
[Запустить продвижение](#)



Ниже на графике, можно посмотреть как меняется ваш оборот на фоне конкурентов. Всех и близких к вам по продажам.

Заголовок блока

Ваш оборот на фоне конкурентов



Поисковые запросы

В этом блоке вбиваем слово или запрос целиком и смотрим количество таких запросов за последние сутки. Запросы здесь отображаются именно в том виде, в каком их ввел покупатель, с ошибками, с названием бренда не латиницей, а кириллицей итп. Ищите в этом разделе **ключи для вашей карточки**.

Поисковые запросы

Отчеты по поисковым запросам

Данные по запросам, которые делают покупатели

[Больше не показывать](#)

Аналитика продавца	Аналитика площадки	Что продавать на Ozon
Графики	Тренды	Популярные товары
Акции	Конкурентная позиция	Недостающие товары
Поиск	Портрет покупателя	Распродано
Кластеры	Поисковые запросы	Запросы без результата
Отчеты		Недостающие бренды

[Прочитать о разделе](#) [Пройти обучение](#) [Оставить от](#)е детальную аналитику. [Подробнее в Помощи.](#)

Вручную настраивать поисковые фразы больше не нужно

Запустите автоматизированную товарную рекламу, чтобы найти новых покупателей. Оборот продавцов с продвижением выше в среднем в 3,7 раз.

[Запустить продвижение](#)

Дата
За предыдущие 7 дней

Поисковый запрос	Популярность запроса	Добавления в корзину	Конверсия в корзину	Средняя стоимость товара	Запросы без результата	Доля запросов без результата	Доля запросов с положительными результатами
------------------	----------------------	----------------------	---------------------	--------------------------	------------------------	------------------------------	---

Идеально для поиска ключей. Кроме того, что показывается поисковый запрос, вы еще видите частотность, конверсию в корзину (сколько человек по этому запросу положили товар в корзину), что является ценнейшей информацией для подбора ключей. Используя этот список, можно найти и слова "минус", которые не стоит использовать в карточке, что бы не вести на карточку лишний трафик .

Поисковый запрос	Популярность запроса	Добавления в корзину	Конверсия в корзину	Средняя стоимость товара	Запросы без результата	Доля запросов без результата	Доля запросов с положительными результатами
патчи для глаз	3 957	1 642	41,5%	292,4 Р	0	0%	0,3%
патчи	2 353	1 179	50,11%	945,3 Р	2	0,08%	0%
патчи для глаз гидрогелевые корей	936	360	38,46%	422,1 Р	3	0,32%	0,21%
патчи от прыщей	530	224	42,26%	306,8 Р	0	0%	0,94%
патчи для наращивания ресниц	268	142	52,99%	303,5 Р	0	0%	0,75%
патчи для глаз корей	263	93	35,36%	440,4 Р	2	0,76%	0%
патчи для губ	195	56	28,72%	284,4 Р	0	0%	1,54%

Популярные товары

Здесь можно посмотреть топ продаж за последние сутки в выбранной категории.

OZON Seller Веона Продавец

Главная Товары и цены FBO FBS Финансы **Аналитика** Реклама Маркетинг Рейтинги Отзывы

Что продавать на Ozon > Популярные товары

Популярные товары

Самые продаваемые на Ozon
Список самых продаваемых на Ozon товаров. Р

Больше не показывать

Аналитика продавца **Аналитика площадки** **Что продавать на Ozon**

Графики Тренды **Популярные товары**

Акции Конкурентная позиция Недостающие товары

Поиск Портрет покупателя Распродано

Кластеры Поисковые запросы Запросы без результата

Отчеты Недостающие бренды

Прочитать о разделе Пройти обучение Оставить о

Поиск по названию и Ozon ID Выбрана 1 категория Все товары Тип продавца Только мои товары

Изображение	Название и бренд	Категория	Позиция по сумме продаж, %	Позиция по количеству продаж, %	Сессии за 28 дней	Конверсия в корзину, %	Продавцы	Тип п
	Sima-land Патч гидрогелевый коллагеновый для глаз с гиалуроновой кислотой Sima-land	Красота Маски и патчи для глаз	Хуже, чем 98%	Хуже, чем 97%	36	19,44%	1	
	ZOZU, Патчи для глаз Gold Moist, 1 пара ZOZU	Красота Маски и патчи для глаз	Хуже, чем 98%	Хуже, чем 78%	25	8%	0	
	Патчи гидрогелевые/ Патчи для глаз/ Патчи с гиалуроновой кислотой/ Collagen Crystal/... Collagen Crystal Facial Mask	Красота Маски и патчи для глаз	Хуже, чем 98%	Хуже, чем 88%	3	33,33%	1	

Судя по результату, здесь показывают топ по продажам и позициям в среднем по всем регионам. Т.к. данные не сходятся с главной страницей которую видим мы в Москве.

Очень хороший инструмент, для оценки конкурентов. Здесь вы видите конкурентов, которые имеют большие продажи в других регионах. Это ваш шанс расширить географию своих продаж, поставить товар на склад данного региона.

нсы **Аналитика** Реклама Маркетинг Рейтинги Отзывы

Аналитика продавца **Аналитика площадки** **Что продавать на Ozon**

Графики Тренды Популярные товары

Акции Конкурентная позиция Недостающие товары

Поиск **Портрет покупателя** Распродано

Кластеры Поисковые запросы Запросы без результата

Отчеты Недостающие бренды

Портрет покупателя

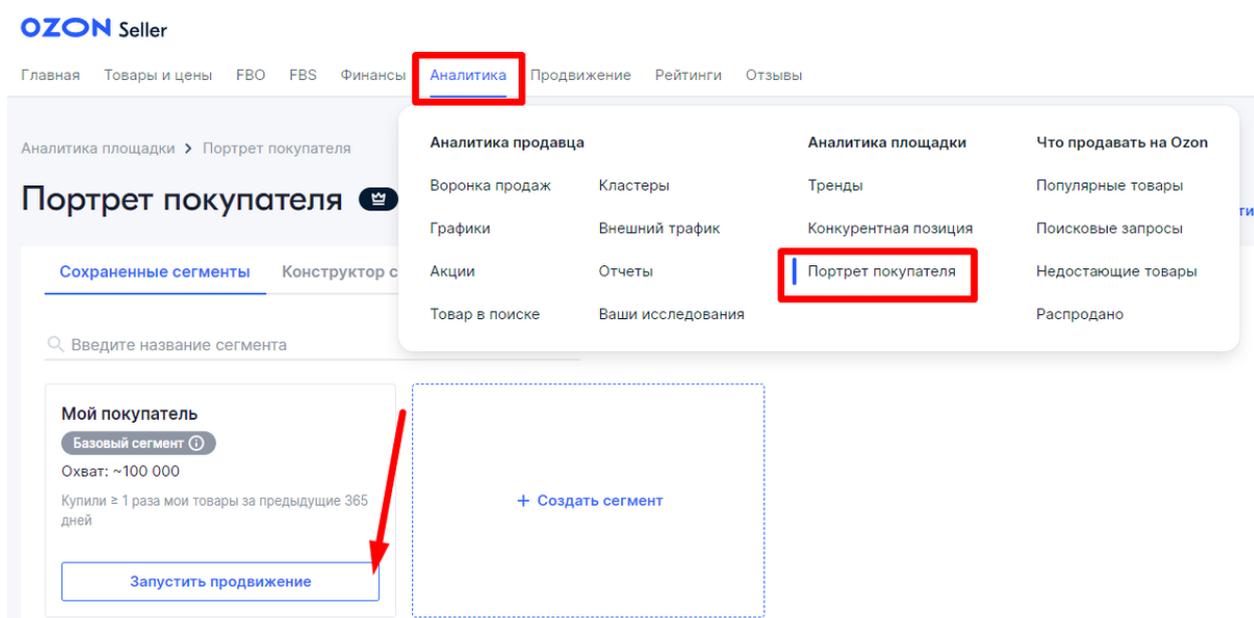
Портрет покупателя.

Это инструмент для таргета внутри Озона.

Вы можете составить портрет вашего покупателя на основе данных, собранных Озоном.
Сохранить группы покупателей, соответствующие заданным вами характеристикам.
Создать и показывать им баннеры.

Рассчитано это только на медийную рекламу, которая доступна не всем продавцам.

Медийная реклама это баннеры на главной странице, в приложении, баннеры в категориях итп.



Если вам не доступна медийная реклама, то вы здесь увидите портрет вашего покупателя.

На основе представленной здесь информации вы можете провести анализ.

Например ваш товар чисто мужской, а мужчины плохо покупают ваш товар. Можно попробовать изменить оформление карточки, например общий цвет фона, поменять шрифт, добавить гендерные элементы в инфографику, добавить ключевые слова: для мужчин итп. После этого спустя некоторое время зайдите сюда снова и посмотрите на изменения.

Охват сегмента ?

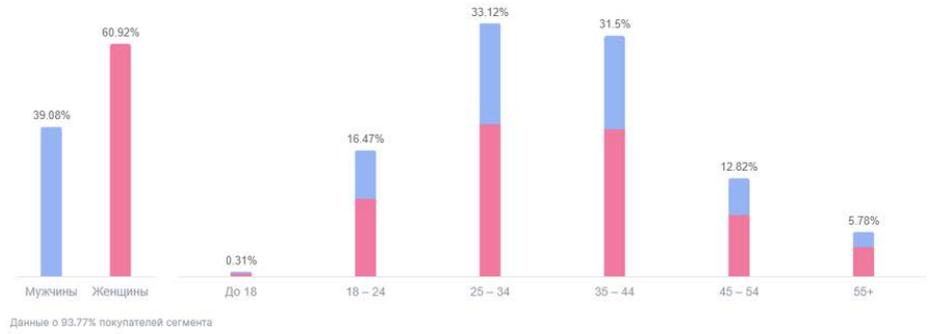
~ 5 320 000

Примерное количество человек в сегменте

[Перейти в рекламу](#)

В сегменте на 21.84% больше женщин, чем мужчин ?

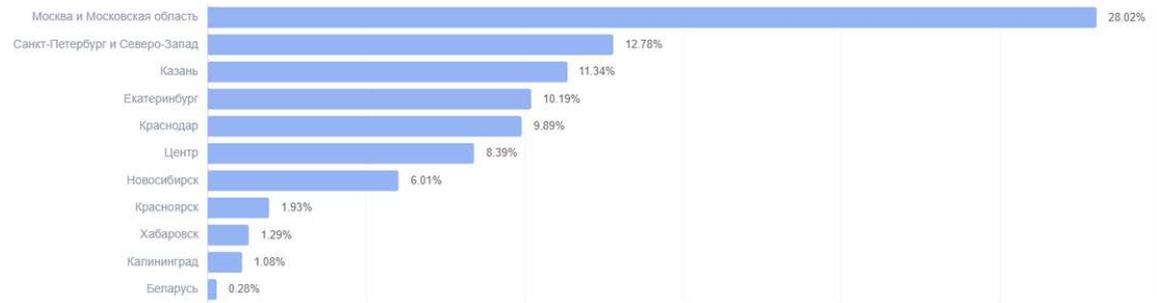
Возраст большинства покупателей сегмента: от 25 до 34 лет



59.2% покупателей сегмента приходится на регионы ?

Большинство покупателей сегмента из регионов: Москва и Московская область и Санкт-Петербург и Северо-Запад

Посмотреть данные по [странам](#) [кластерам](#) [городам](#)



Средний чек большинства покупателей — от 1 000 до 2 999 руб. ?

Посмотреть данные [без группировки](#) [с группировкой](#)





Так же вы можете сами составить портрет вашего покупателя, для этого доступно множество фильтров.

Мой покупатель **Потенциальные покупатели**

Хочу найти людей,

которые

- Купили ≥ 1 раза товары всех продавцов в 10 категориях за предыдущие 28 дней × + Фильтр
- Купили ≥ 1 раза мои товары бренда Beopa за предыдущие 90 дней × + Фильтр

И И + Поведение

+ Условие

+ Подсегмент

И посмотреть сколько покупателей попадает в ваш сегмент, где они проживают, какой у них средний чек, в каких категориях они чаще покупают товары.



Минус!
Нельзя сейчас настроить фильтры и посмотреть портрет покупателей общеизвестных брендов., а также нельзя отобрать покупателей по среднему чеку или региону.

Распродано

Аналитика продавца	Аналитика площадки	Что продавать на Ozon
Графики	Тренды	Популярные товары
Акции	Конкурентная позиция	Недостающие товары
Поиск	Портрет покупателя	Распродано
Кластеры	Поисковые запросы	Запросы без результата
Отчеты		Недостающие бренды

Распродано.

Здесь собраны ваши товары, которых не хватило покупателям.

товар закончился, и они подписывались на уведомление о поступлении товара в продажу вновь.

Есть статистика сколько человек подписались на каждый товар.

Что продавать на Ozon → Распродано

Распродано

Товары, на которые чаще всего подписывались, когда их не было в наличии. Изучите также списки популярных товаров и поисковых запросов, чтобы узнать, какие продукты интересуют покупателей.

Самый ожидаемый товар за последние 30 дней:

	Beona Отшелушивающие педикюрные пилинг носочки с ароматом персика 2 пары 40г, Спа для домашнего ухода стоп, Гелевые, Увлажняющая питательная маска для гладких пяток BNA1001	11	11
	BEONA Гидрогелевые патчи от акне с салициловой кислотой 72 шт/ Пластырь от прыщей для проблемной кожи лица / точечные наклейки от черных точек BNA1020	4	4
	ZHENMEI Патчи с экстрактом гнезда ласточки Birds Nest Bosein Multi-effect Eye Mask / Увлажняющие питательные маски для области вокруг глаз / Осветляющие от отеков / Лифтинг патчи от морщин, пигментации / Тонизирующие ZM90393	4	4