birch

ПРОДВИЖЕНИЕ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

12 проверок карточки товара

Что исправить в карточке на Wildberries, Ozon и Яндекс Маркете до того, как платить за рекламу



dabirch.com · make an effect

Пройдите по списку и отметьте сделанное

Честно, без «вроде бы». Пустые клетки покажут, с чего начать.

- [ ] **1. Главное фото понятно в маленьком размере**
  Покупатель видит его в выдаче среди десятков других.
- [ ] **2. На фото есть выгода, а не только товар**
  Размер, применение, отличие.
- [ ] **3. Минимум 6 разных фото и видео**
  Детали, применение, упаковка, размер.
- [ ] **4. Название содержит главные запросы**
  Без мусора и повторов.
- [ ] **5. Заполнены все характеристики**
  Фильтры на площадке работают по ним.
- [ ] **6. Описание отвечает на вопросы**
  Что входит, как использовать, кому подходит.
- [ ] **7. Цена сравнена с конкурентами**
  И с учётом скидок на площадке.
- [ ] **8. Посчитана юнит-экономика**
  Комиссия, логистика, возвраты, реклама, налог.
- [ ] **9. На отзывы отвечают каждый день**
  Особенно на плохие.
- [ ] **10. Есть остатки на нужных складах**
  Скорость доставки влияет на выдачу.
- [ ] **11. Реклама запускается на карточку с конверсией**
  Сначала карточка, потом бюджет.
- [ ] **12. Раз в неделю смотрите воронку**
  Показы, клики, корзина, заказы.

Что делать дальше

Начните с первого пустого пункта. Не пытайтесь закрыть всё за раз: одна правка, которую сделали, полезнее десяти запланированных.

Частые ошибки, которые мы видим

Запускают рекламу на сырую карточку: клики есть, покупок нет, и в итоге реклама кажется плохой.

Считают выручку вместо чистой прибыли после комиссий, логистики и рекламы.

Не работают с отзывами и вопросами, хотя это первое, что читает покупатель.

Разберём на вашем примере

30 минут, бесплатно. Посмотрим ваши цифры и назовём первые три шага. Если увидим, что можете сами, так и скажем.

Выбрать время

mail@dabirch.com · t.me/jonibirch