

Сертификат о успешном окончании курса «Как продавать на Wildberries»

https://drive.google.com/file/d/1uQCRMk6Httne_Oyp7-XKEBWFeyZ_MaSm/view?usp=drive_sdk

Кейс ПЛАН выхода товара на WB:

Для выхода на Wildberries после оценки товара и экономики, я выбрала товар из категории /Спорт/Фитнес и тренажеры/Инвентарь, а именно Баланс-борд с лабиринтом-это интересный товар периодического спроса.
И подготовила ПЛАН выхода этого товара на WB:

- 1.Провела оценку товара и ниши
- 2.Рассчитала юнит-экономику
- 3.Подготовила материал для продвижения карточки товара
- 4.Оформила поставку и сделала выводы по ней
- 5.Составила медиаплан для рекламного продвижения товара
- 6.Составила план роста на площадке

Оценка товара

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1PzPup0TF1kGejBfbqFyghQG3P5AL-w5Q-Pu9gs1sdfw/edit?usp=sharing>

Изначально на дальнейшую перспективу я хотела запустить спортивные костюмы для девочек, но после анализа я поняла, что этот товар не подходит для продажи на этом маркетплейсе. Поэтому выбрала другой товар, а именно Баланс-борд с лабиринтом. По анализу товара я поняла, что с этим товаром можно смело выходить на WB. Далее посмотрим по юнит-экономике хватит ли бюджета и будет ли выручка со всеми затратами.

Unit-экономика по товару

Выводы по юнит-экономике в таблице.

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W-gYEtSK4CsZ8eINi5NpFWrxvvaKCPFCx2ydUBOliqg/edit?usp=sharing>

Создание материалов карточки, подготовка для продвижения

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1RcXXW1dBbll934oc3rnYXxcyKb-xdjyoZLTvusZC7kk/edit?usp=sharing>

ТЗ для фото и инфографики составлено полно. Для фото контента я выбрала 7 сценариев. Это максимум, который я отмечала при анализе конкурентов и отзывах покупателей у конкурентов.

1. Главное фото Должно отображать и показать предмет во всей его красе с УТП.
2. Характеристики товара (свойства) Чтобы покупатели не только видели предмет, но и посмотрели на детали и прочитали что именно это значит.
3. Характеристики товара (внутреннее строение) Чтобы покупатель четко видели из чего состоит этот товар и какие у него габариты.
4. Область применения Покупатели будут понимать точно ли этот предмет им нужен и для чего он применяется и как. Сюда же входит небольшая доля преимуществ именно Баланс борда с лабиринтом.
5. Комплектация Чтобы показать покупателям в какой комплектации товар дойдет до них.
6. Конкурентное преимущество В нашем случае это подарок. Чехол-рюкзак и буклет с видео-уроками.
7. Призыв к действию Надпись с призывом и намеком на подарок близким.

Для создание карточки, а именно ключевые запросы, наименование и описание - всё заполнено с SEO-оптимизацией. Я добавила столбцы для SEO в характеристики (попадания в категории и анализ отзывов конкурентов для дополнения примечаний в описание)

Поставка товара на Wildberries

По поставке FBO трудностей не возникло. Я подметила: для того, чтобы эффективнее сделать поставки FBO, нужно посмотреть на склады по регионам и понять, где продаж больше, а логистика меньше, туда и отгружать товар. Если есть возможность отправлять со своего склада, то поставки FBS тоже нужно делать, но не большими партиями х2 к заказам, чтобы товар не заканчивался на складе и не выпадал из поисковой выдачи. И лучше не тянуть с поставками по FBS, собирать заказы раз в день, упаковывать и сразу отправлять. А вообще, ключевой момент поставки-это упаковка. Нужно внимательно и шаг за шагом упаковывать товар, чтобы не провалить поставку и не потерять время.

Рекламное продвижение

Составила медиаплан по рекламе и выбрала инструмент, который в первую очередь используем после запуска товара на маркетплейсе.

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1rb6TM63PDYPJXfy2cxSmZQ7spwSVNWTi/edit?usp=sharing&oid=109349554769622104632&rtpof=true&sd=true>

План роста на площадке

До удачного запуска товара нужно на первых этапах придумать логотип и название бренда, чтобы он сразу был на глазах у покупателей и говорил о нашей серьезности. Далее мы будем анализировать и тестировать карточки, чтобы понять, на какую лучше идет конверсия. Потом приступим к работе над товарной рекламой. Далее, когда с карточкой и рекламой будет всё хорошо и продажи будут стабильными, мы увеличим повторные продажи до 1000 ед. товара. После того как наберем клиентскую базу, можно этот уже *спортивный* бренд расширять и закупаться другими спортивными товарами, а каким товарами - уже покажет спрос и анализ ниши. Потом создать продающий баннер и оформить магазин на маркетплейсе, чтобы при клике на наш логотип клиенты до покупки товара уже видели качественный и развивающийся магазин спортивных товаров. А после того как продажи по бренду будут расти, можно начать работать на узнаваемость бренда и пользоваться медийной рекламой. В будущем, когда наш бренд будет узнаваемым и популярным, можно начать привлекать инвесторов и открывать офлайн магазины. WB будет дополнительной витриной для продвижения и продаж.