# РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА MAPKETПЛЕЙСЕ WILDBERRIES Логвинова Д.С.

Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина e-mail: d.logwinova@yandex.ru

Интернет прочно и надолго обосновался в современном мире. Он являет собой совершенно новую, иную коммуникационную среду, резко отличаясь и контрастируя с традиционным общением. Всем стало очевидно, что многие методы и средства традиционного маркетинга практически утратили свою актуальность, и их использование в существующем ныне виде уже не может быть успешным. В традиционной модели маркетинга широко применялась и применяется до сих пор пассивная модель, нисходящая на потребителя. В Интернете вектор продвижения товаров и услуг, что хорошо видно, имеет целевое, более специализированное направление, к тому же продвижение обычно происходит в противоположном направлении [1].

Продвижением товаров и услуг в Интернете можно назвать любую форму сообщений, доходчиво предоставляющих необходимую информацию. Применимы в Интернете и разнообразные формы убеждения (ненавязчивого), напоминания о товарах и услугах, проводимых мероприятиях и разнообразных идеях, а также об общественной деятельности, осуществляемой продвигаемой организацией и т. д. [1].

С распространением Интернета появилась беспрецедентная, реальная возможность осуществлять непосредственное взаимодействие между поставщиками и потребителями, при этом потребители выступают в роли поставщиков своих интересов, запросов и всесторонней информации о себе.

Реальным воплощением возможностей Интернета стал Wildberries — крупнейший российский маркетплейс. Он располагает собственным мощным трафиком и предлагает потребителям большой выбор одежды, обуви, электроники, детских товаров, товаров для дома, а также множество других востребованных номинаций.

Число поставщиков для Wildberries постоянно увеличивается, каждый день на площадке появляются всё новые и новые товары. Ежедневно на Wildberries оформляют более 780 тысяч заказов, и это устойчивая тенденция. Но не всё так просто, как может показаться: законы рынка никто не отменял. Чтобы выделиться среди великого количества конкурентов, необходимо разбираться в особенностях и инструментах продвижения [2].

Продажи на Wildberries зависят от наличия конкурентов с тем же или схожим ассортиментом товаров, понятности и доступности описания в карточке, наличия целевой аудитории. Карточки товара по запросу пользователя ранжируются в определенном порядке. Чем выше позиция, тем больше шансов, что купят именно у вас.

Если вы не будете заниматься продвижением, то ваш товар конкуренты переместят вниз списка. Ныне существуют бесплатные (или условно-бесплатные, поскольку требуют трудовых и временных затрат) и платные способы продвижения товара, позволяющие сделать его более доступным и видимым для всех [2].

Как работает бесплатное продвижение? Ссылки на Wildberries отлично ранжируются в поиске по рейтингам запросов (Рис. 1), что позволяет получать условно бесплатный трафик из общей выдачи.

Рисунок 1. Пример ранжирования ссылки на товар в поисковой системе.

Чтобы оптимизировать карточки товаров для ранжирования в поиске, важно правильно собрать ключевые запросы. Полный набор слов и фраз, по которым осуществляется поиск (семантическое ядро), станет основой SEO-продвижения внутри маркетплейса и поможет улучшить ранжирование ссылок на ваши товары в поисковой выдаче Яндекса и Google [3].

В само наполнение карточки добавляйте то, что привлекает покупателя: красивые, яркие крупные фотографии, минимум 4-5 штук, с разных ракурсов, фото 360° и видеосъемка пользования товаром в быту. В заголовок (в название) товара целесообразно включить до трёх самых наиболее часто встречающихся запросов.

В характеристике товара желательно подробно указать всю дополнительную, максимально выгодную информацию, используя знакомые, часто применяемые ключевые слова, например: фасон, модель, цвет или материал изделия. Пользователь, который ищет товар по запросу «укороченная белая кожаная куртка», в первую очередь увидит саму заполненную карточку товара с использованием статистически наиболее часто употребляемых ключевых запросов [4].

### Рисунок 2. Пример заполнения карточки товара на Wildberries.

Можно изменять цену, делая её наиболее привлекательной, ориентируясь на конкурентов. А можно, наоборот, поставить нереалистично завышенную, но со скидкой, к примеру, в 97%. Так ориентируются на тех, кто фильтрует предложения по размеру скидки, даже если в итоге получается одинаково. Но не всем пользователям подходят такие маркетинговые «ходы».

Чем больше положительных отзывов, тем больше продаж и тем выше товар в списке. Магазины практикуют ответы на комментарии: благодарность за приятный отзыв, извинения и объяснения ситуации — за негативный. Все ответы должны быть составлены в деловом, доброжелательном стиле и написаны грамотно.

К инструментам платного продвижения относятся [5]:

1. Баннеры — это большое рекламное объявление на главной странице размером в четверть экрана. Несколько таких объявлений сменяют друг друга в «карусели». Обычно, такие объявления заказывают крупные торговые компании с большими рекламными бюджетами для пиара акционных предложений.

#### Рисунок 3. Пример рекламных объявлений в виде баннеров.

2. Реклама в карточке товара — пользователь имеет возможность самостоятельно сравнить похожие товары между собой. Однако это работает в обе стороны: если смотрят вашу карточку, отображают конкурента в блоке, и наоборот. Рекламироваться могут аналогичные товары или схожие. Например, такой рекламный блок сформировался для домика-раскраски. В реальности не все товары, представленные в блоке, соответствуют искомому. На практике система не всегда опознает то, что человек ищет.

#### Рисунок 4. Пример рекламного блока для домика-раскраски.

- 3. Email-рассылки сервис периодически оповещает клиентов об акциях и предложениях, например, в рубрике «Товар дня» или «Вам будет это интересно».
- 4. Участие в фэшн-проектах подходит только для продавцов одежды, обуви и аксессуаров.
- 5. Реклама в каталоге при переходе в искомую категорию предлагаются составленные подборки товаров, которые выглядят гармонично. Например, в разделе «Платья» «Большие размеры», а в разделе «Книги» «Детям и родителям».
- 6. Реклама в поиске первыми по запросу показываются объявления с плашкой «реклама». За эти объявления заплатили продавцы. Раньше показывали несколько таких объявлений, теперь два первых.

И всё же, как правильно продвигать товар на Wildberries? Способов много, работают они все по-разному на разные категории товаров. Платное продвижение — не панацея. Вопрос об эффективности платного продвижения с помощью инструментов Wildberries остаётся открытым. Кто-то радостно отмечает взлет продаж, кто-то — слитый бюджет. Платные объявления, как правило, помогают эффективно продвигать хорошие карточки, востребованный товар. От себя можем рекомендовать комбинировать способы таким образом, чтобы они взаимодействовали и усиливали друг друга. Например, если участвуете в распродаже от маркетплейса, распространите информацию об этом в соцсетях, а контекстную рекламу приурочьте к собственной акции.

### Список литературы

- 1. Афанасьева В.А. Отличительные признаки электронной торговли // Интернетмаркетинг. 2018. С. 29–32.
- 2. Внутренняя реклама на маркетплейсе и привлечение покупателей из внешних источников [Электронный ресурс]: <a href="https://blog.promopult.ru/marketplejsy/prodvizhenie-tovarov-na-wildberries-chast-2.html/">https://blog.promopult.ru/marketplejsy/prodvizhenie-tovarov-na-wildberries-chast-2.html/</a> (дата обращения: 18.04.2023).
- 3. Акимова Д.Ю. Интернет-маркетинг и его влияние на развитие бизнеса // Научные идеи в контексте модернизации современного общества: Материалы международной научнопрактической конференции. 2017. С. 6–8.
- 4. Кеннеди Д., Уэлш-Филлипс К. Жесткий SMM. Выжать из соцсетей максимум / Д. Кеннеди, К. Уэлш-Филлипс. М.: Альпина Паблишер, 2019. 344 с.
  - 5. Твердохлебова М.Д. Интернет-маркетинг: Учебник. М.: КноРус, 2020. 192 с.













купить белую рубашку



Найти





Поиск Картинки Видео Карты

Товары

Переводчик Все

# Купить: купить белую рубашку >



11 839 ₽ Рубашка Прямая из хлопковой ткани пике XS... laredoute.ru ···



11 990 ₽ Рубашка Кадиуа. Белая. batnorton.com ---



11 665 ₽ 45-349-₽ Рубашка Зауженная из хлопкового твила XL... laredoute.ru ···



4139 P 5749 P Рубашка-ковбойка С нагрудными карманами и... laredoute.ru \*\*\*



1399₽ Рубашка С длинными рукавами 12 лет -150 см... laredoute.ru \*\*\*



Купить белые рубашки женские в интернет магазине...

wildberries.ru > Женская одежда > .../rubashki/tags/belye Большой выбор белых рубашка женская в интернет-магазине WildBerries,ru. Бесплатная доставка и постоянные скидки!

# Zigmund & Shtain / Стационарный Блендер Кухонный Электрический Измельчитель Настольный для кухни с чашей для

смузи 3в1 Сказу ваце



9 отзывов Артикул: 59084095 Купили более 60 раз















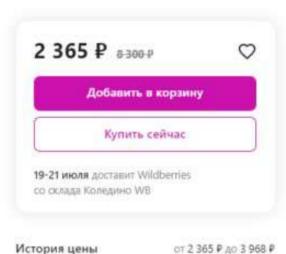
Цвет: белый, серебристый, красный Общие характеристики Гарантийный срок. 1 год Модель BS-439 D Технические особенности

Длина кабеля 100 см Количество скоростей работы .... 2 Мощность устройства 700 Вт Все характеристики

Все товары Zigmund & Shtain > Все блендеры Zigmund & Shtain > Все блендеры в категории >

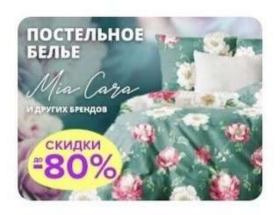
Бесплатная доставка





01.05.2022 17.07.2022

У других продавцов от 2 840 P





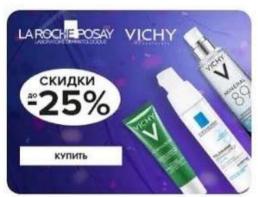










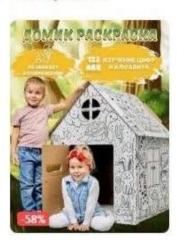


# Похожие товары

## Смотреть все



**872 ₽** 3-010 ₽ ИР / Картонный домик ра...



**1 020 ₽** 2 430 Р QPDO / Домик для детей ...



**1 199 ₽** <del>2 398 Р</del> ПМДК / Картонный игров...



2 470 ₽ 6 500 P dovydenko.shop / Игрово...



**5 445 ₽** 9 900 ₽ Вигвамикс / Вигвам для д...



**5 336 ₽** 9-200 ₽ Вигвамикс / Вигвам для д...