

Виды и способы привлечения внешнего трафика на маркетплейсах



Ашманов
и партнеры



Фомичева Алина

“ В управлении ORM проектами для меня важна экспертность и оперативность команды, работа на опережение. В общении с Заказчиками - понятная коммуникация, объяснение сложного простым языком, соблюдение установленных дедлайнов, KPI и результат. ”



Руководитель проектов

- Руководитель проектов по управлению репутацией, рекламе на маркетплейсах и социальных медиа в компании «Ашманов и партнеры».
- Имею ключевые компетенции по продвижению в таких нишах как E-com, финансы, банки и страховые, софт и ПО, HoReCa. Читает лекции по управлению репутацией в магистратуре ВШЭ.

Ключевые ниши

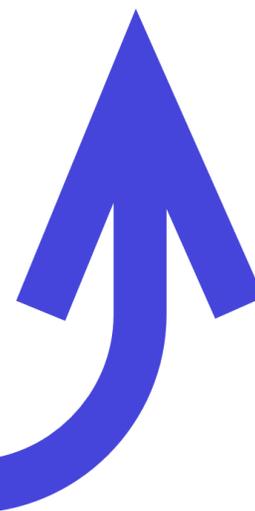
- Медицина
- E-commerce
- Машиностроение
- Финансы/страховые

Выступления и преподавание



О чем поговорим?

- Таргетированная реклама.
- Контекстная реклама.
- Коллаборации с инфлюенсерами.



Классификация источников внешнего трафика

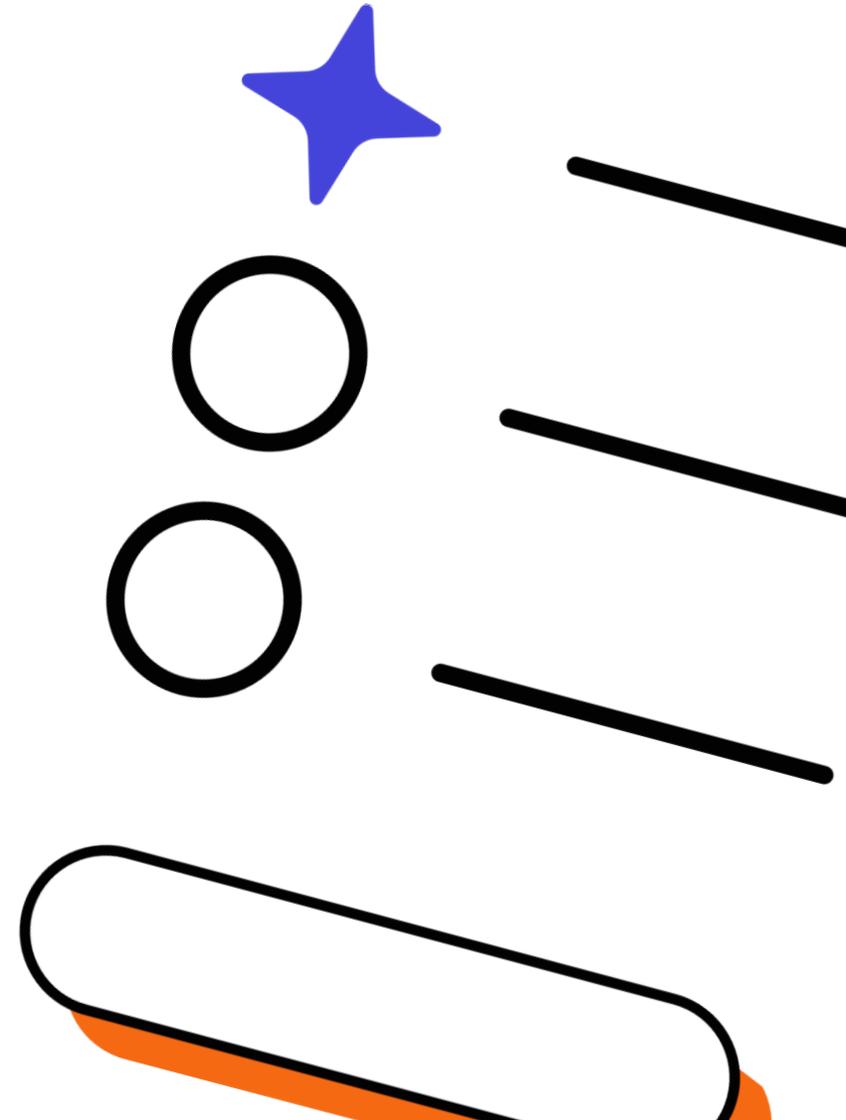
✓ Органический трафик:

- SEO
- контент-маркетинг

✓ Платный трафик:

- контекстная реклама
- таргетированная реклама
- реклама у блогеров

✓ Реферальный трафик



**Рассмотрим каждый
источник внешнего
трафика отдельно**



Органический трафик

SEO-оптимизация и контент-маркетинг

1

Ключевые слова

Оптимизация под релевантные запросы = повышение релевантности контента

2

Описание товаров

Привлекательное и информативное описание

3

Контент-маркетинг

Полезные статьи и обзоры = привлечение ЦА и повышение узнаваемости бренда



Ашманов
и партнеры

Платный трафик

Сегодня для продвижения своих товаров на маркетплейсах широко применяется **VK ads (таргетинг)**, поскольку легко интегрируется с площадками МП, проста и доступна для использования, рекламные кампании могут быть показаны в рекламной сети Mail Group и на сайтах-партнерах.

1

Аудитория

Точный таргетинг на потенциальных покупателей

2

Креативы

Привлекательные рекламные объявления

3

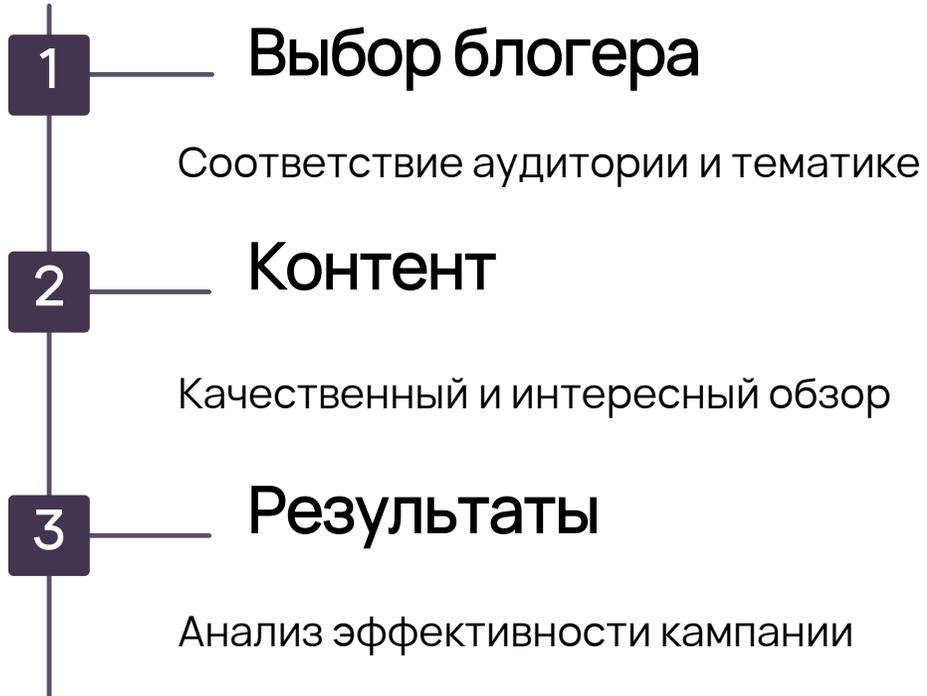
Аналитика

Оценка эффективности и оптимизация



Ашманов
и партнеры

Influencer маркетинг для МП



- Скорость охвата широкой аудитории
- Повышение узнаваемости бренда



Реферальный трафик



Партнерские программы и рекомендательный маркетинг для МП



Партнерство

Взаимовыгодное
сотрудничество



Рекомендации

Доверие клиентов



Бонусы

Стимулирование
активности



Ашманов
и партнеры





Influencer маркетинг для маркетплейсов. Риски

1. Накрученная активность у блогеров.
2. Сложность в отслеживании источников продажи.

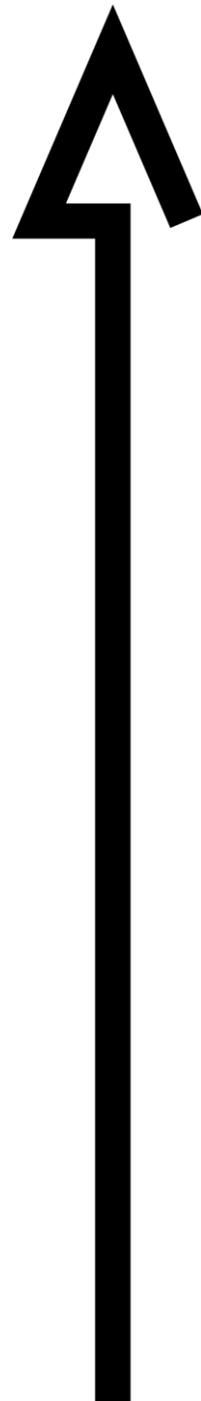


**Контекстная VS
таргетированная реклама
для маркетплейсов**



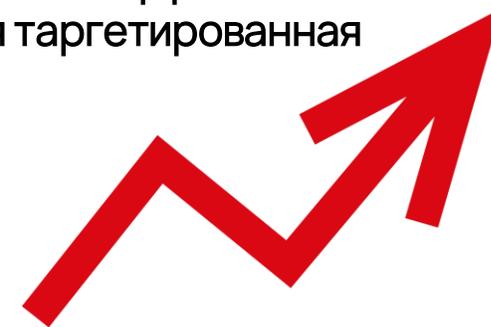
Контекстная реклама

- Размещение в поиске
- Эффективна для привлечения пользователей, которые уже заинтересованы в покупке
- Дорого



Таргетированная реклама

- Показ точечной ЦА в социальных сетях и на других платформах
- Реклама для формирования спроса и повышения узнаваемости бренда в отличие от контекстной
- Однако, учитывая нюансы работы на маркетплейсах (затратная часть), а также алгоритмы площадок, самым эффективным видом рекламы остается таргетированная реклама



**Когда нужен таргет для
товаров на маркетплейсах?**



Определяем необходимость в таргете

- Продвижение товара на МП за счет имеющихся внутренних инструментов площадки. Цель – вывести и удерживать товар в ТОПе.
- **Оценка:** продается ли товар на МП без рекламы, по каким ключам ищут ваш товар.
- **Анализ:** есть ли нужная целевая аудитория в социальных сетях (ВК, ОК, mail.ru), ищут ли пользователи там ваши товары.



**Как посчитать коэффициент
окупаемости (ROI)?**



Коэффициент окупаемости ROI можно рассчитать по формуле (пример)

$$(70\,000 - 49\,000) / 10\,000 \times 100\%$$

$$\text{ROI} = 210\%$$

70 000 – доход. Полученный от продажи товаров (70 x 1000)

49 000 – себестоимость товаров (70 x 700)

10 000 - сумма инвестиций в рекламу

Хорошо, если ROI \geq 0



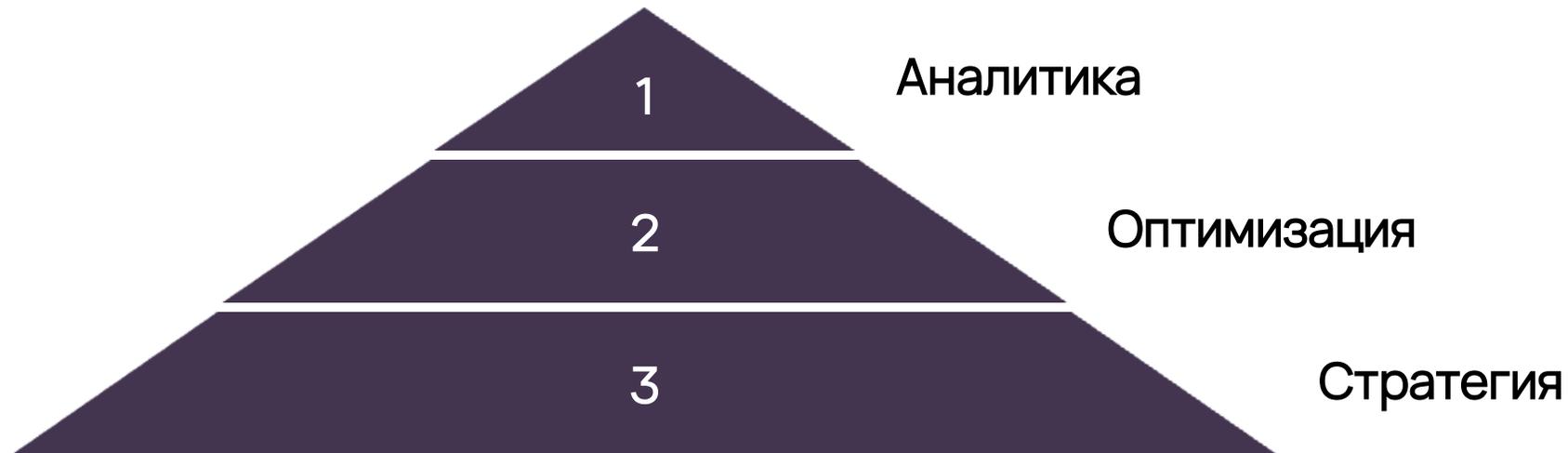


11

**Экономим ваше время
и деньги при
комплексном подходе**

Комплексный подход к привлечению внешнего трафика

Работа с привлечением внешнего трафика – всегда комплексный подход



Ашманов
и партнеры

Наша работа - ваша прибыль!

- Напишите в течение часа мне в личные сообщения по QR-коду на слайде
- Пришлите ссылку на ваш сайт (при наличии) или магазин на маркетплейсе, задайте интересующий вас вопрос
- Мы изучим ваш вопрос и обязательно вернёмся с ответом

Доверие пользователей

Работа с репутацией и маркетплейсами





Ашманов
и партнеры

fomicheva@ashmanov.com
+7 (920) 005-25-16

**Станьте
лидером рынка
вместе с нами**

