



ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА на маркетплейсах – лайфхаки для увеличения прибыли

ПРАКТИКУМ И МАСТЕР-КЛАССЫ

13 СЕНТЯБРЯ 2023 | ЭКСПОЦЕНТР | МОСКВА

Практикум и мастер-классы «Товары для дома на маркетплейсах – лайфхаки для увеличения прибыли»

РЕГИСТРАЦИЯ

Дата проведения: 13 сентября 2023г.

Время проведения: 11:00 – 18:00

Приглашены спикеры:

СберМегаМаркет, Озон, Ашманов и Партнеры, Hoff, EGGHEADS, Ingate, A.Studio, TM HOME, Магамакс

Организаторы: Ingate, ГК Майер

Формат проведения:

- Живой нетворкинг с экспертами рынка в формате мастер-классов и интерактивного общения
- Возможность получить ответ на конкретный вопрос, важный для развития бизнеса именно Вашей компании.
- Разбираются конкретные кейсы и лучшие технологии рынка товаров для дома.

Участники: селлеры маркетплейсов, индивидуальные предприниматели, производители товаров и дистрибьюторы

10:15 – 10:45 Регистрация гостей и участников

10:45 – 11:30 Быстрый старт на маркетплейсе с нуля: как избежать ошибок

ingate

1. Как быстро стартовать на маркетплейсе

- качественная подготовка к выходу: ассортимент, ценообразование, поставки, реклама
- продвижение с 1-го дня с момента поступления товара на склад маркетплейса
- ценовая адаптация к конкурентной среде

2. Как вырастить объем продаж без потери маржи

- продвижение товара в ТОП и сохранение позиций в ТОПе
- ценовой демпинг: хорошо или плохо
- как зарабатывать



3. Как выбрать товар для вывода в ТОП
- предварительный отбор товаров
 - тестирование выборки рекламой
 - бустинг потенциальных топов

Андрей Морковкин, Head of Service Marketplaces в Ingate

11:30 – 12:00 Роль поисковых систем в процессе выбора товаров в Сети



Ашманов
и партнеры

- Как часто и в каких случаях онлайн-покупатели обращаются к поисковым системам?
- Поисковые системы VS Маркетплейсы в товарном поиске - кто главнее?
- Чем отличается поиск товаров в Яндексe и в Google с точки зрения покупателя?
- Качественное и количественное различие аудитории Яндексa и Google в России
- Степень доверия к органической выдаче и к поисковой рекламе среди онлайн-покупателей
- Какие сайты в органической выдаче выбирают покупатели и почему?

Виктория Давыдова, руководитель проектов SEO Ашманов и партнёры



12:00 – 12:30 Товары для дома на Ozon – итоги 1 полугодия 2023

OZON

- Основные тренды в потребительских предпочтениях, цифры и факты
- ТОП-5 самых быстрорастущих категорий
- География продаж

Ирина Лихонкина, руководитель категории «Товары для дома» Ozon



12:30 – 13:00 Выход с продажами товаров для дома на маркетплейс Hoff и стремительный рост выручки

Hoff!

-
- Оптимальное управление ценами и акциями для увеличения спроса на товары для дома.
- Создание эффективных продуктовых страниц с высоким конверсионным потенциалом.
- Многоканальность в продажах товаров для дома в Хофф – преимущества и методы реализации.
- Постоянная оптимизация ассортимента товаров для дома на основе аналитических данных.
- Интеграция с курьерскими службами и оптимизация логистики для ускорения доставки товаров для дома.
- Улучшение качества обслуживания покупателей – важный фактор для повышения репутации и прибыли.

Надежда Алямкина, Руководитель Департамента Маркетплейса



13:00 – 13:30 Перерыв

13:30 – 14:30 Особенности продажи сезонных товаров на маркетплейсах: как выходить в онлайн и повышать ваши продажи

- Как подобрать товары для работы на маркетплейсах
- Какие схемы работы использовать с учетом вашего ассортимента
- Сезонные товары на Мегамаркете: как представлена категория, планы по развитию категории на площадке
- Покупательские предпочтения в категории "Сезонные товары"
- Возможности для продвижения сезонных товаров на Мегамаркете - эффективные маркетинговые инструменты

Максим Николаев, руководитель товарного Направления "Сезонные товары и HARD DIY" СберМегаМаркет

мегамаркет



14:30 – 14:45 Сервисы, облегчающие жизнь селлеров. Метрика, Аналитика, Боты, GPT

- сервисы аналитики: какие показатели стоит отслеживать и на что обратить внимание при выборе товара для работы
- на какие данные смотреть, чтобы делать выводы об эффективности бизнеса
- полезные боты: отслеживание цены, СПП, ключевые запросы, место в поиске и прочее
 - o как в 2 клика составлять и оптимизировать описания карточек без менеджера
 - o как экономить до 3-х часов рабочего времени за счет вспомогательных сервисов

Подарки участникам конференции:

Перечень полезных ботов и сервисов для селлеров маркетплейсов
3 месяца обслуживания расчетного счета в Модульбанке бесплатно
Доступ к сервису Аналитики МаркетМетрика и Бота от Модульбанка

Ирина Максютя, Управляющий директор блока Маркетплейсы Модульбанка, действующий селлер



14:45 – 15:15 Важные аспекты управления репутацией на маркетплейсах

- особенности маркетплейсов необходимо учитывать при управлении репутацией
- инструменты автоматизации управления репутацией на маркетплейсах
- возможности использования нейросетей для ответа на различные типы отзывов
- Борьба с атаками конкурентов
- Успешные кейсы компаний с примерами эффективного управления репутацией на маркетплейсах

Владислав Синчугов, Директор по развитию продуктов и Руководитель департамента рекламы в социальных медиа и управления репутацией «Ашманов и Партнеры»



Ашманов и партнеры



15:15 – 15:45 Финансовые инструменты и сервисы лояльности для увеличения продаж

- где найти деньги на закупку материалов/товаров в больших объемах и другие задачи, чтобы увеличить прибыль в высокий сезон
- как наладить постоянный оборот и не терять позиций в выдаче
- как получать выплаты раньше, чтобы поддерживать стабильность бизнеса или инвестировать в срочные задачи
- как привлечь больше клиентов и вернуть их после распродаж
- как управлять платежами и планировать расходы на распродажи — с удобством и выгодой

Кудинова Ольга, Руководитель маркетинговых коммуникаций B2B Ozon Банка



15:45 – 16:15 «Трудные подростки»: почему сложно добиться результата от нейросетей?

- Как общаться с нейросетями. Кейсы.
- Применяем нейросети к маркетплейсам
- ChatGPT. QR-код на бота сенлер

Оксана Смирнова,
Исполнительный директор АО ТПК Магамакс



16:15 – 16:45 Как увеличить чистую прибыль (или как начать ее получать) селлеру на маркетплейсах

Аналитическая платформа IT-компании EGGHEADS увеличивает прибыль на маркетплейсах поставщиков в среднем на 156% в год. Сервис помогает 200 000+ селлерам находить на Wildberries самые перспективные ниши и товары, выводить карточки в ТОП и формировать прибыльные поставки.

Вагиф Алиев, product-менеджер EGGHEADS



16:45 – 17:15 Как оценить перспективность канала продаж Маркетплейсы

- анализ и оценка товара для выхода на маркетплейсы
- анализ конкурентов
- формирование бренд-портфеля и ассортимента компании для успешной работы на маркетплейсах

На основе реальных кейсов маркетингового агентства A.Studio

Анна Собянина, директор маркетингового-брендингового агентства A.STUDIO, г. Новосибирск

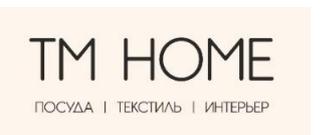


17:15 – 17:45 Успешная работа на маркетплейсах в нише сервировки стола и предметов интерьера

- важные различия в работе производителей и дистрибьютеров
- примеры лучших кейсов, у кого стоит поучиться
- особенности упаковки и транспортировки посуды
- реклама у блогеров, как современный инструмент продвижения

Кейс компании товаров для дома TM HOME

Диана Сергеева, сооснователь и совладелец компании TM HOME, маркетолог



В программе возможны изменения.

РЕГИСТРАЦИЯ