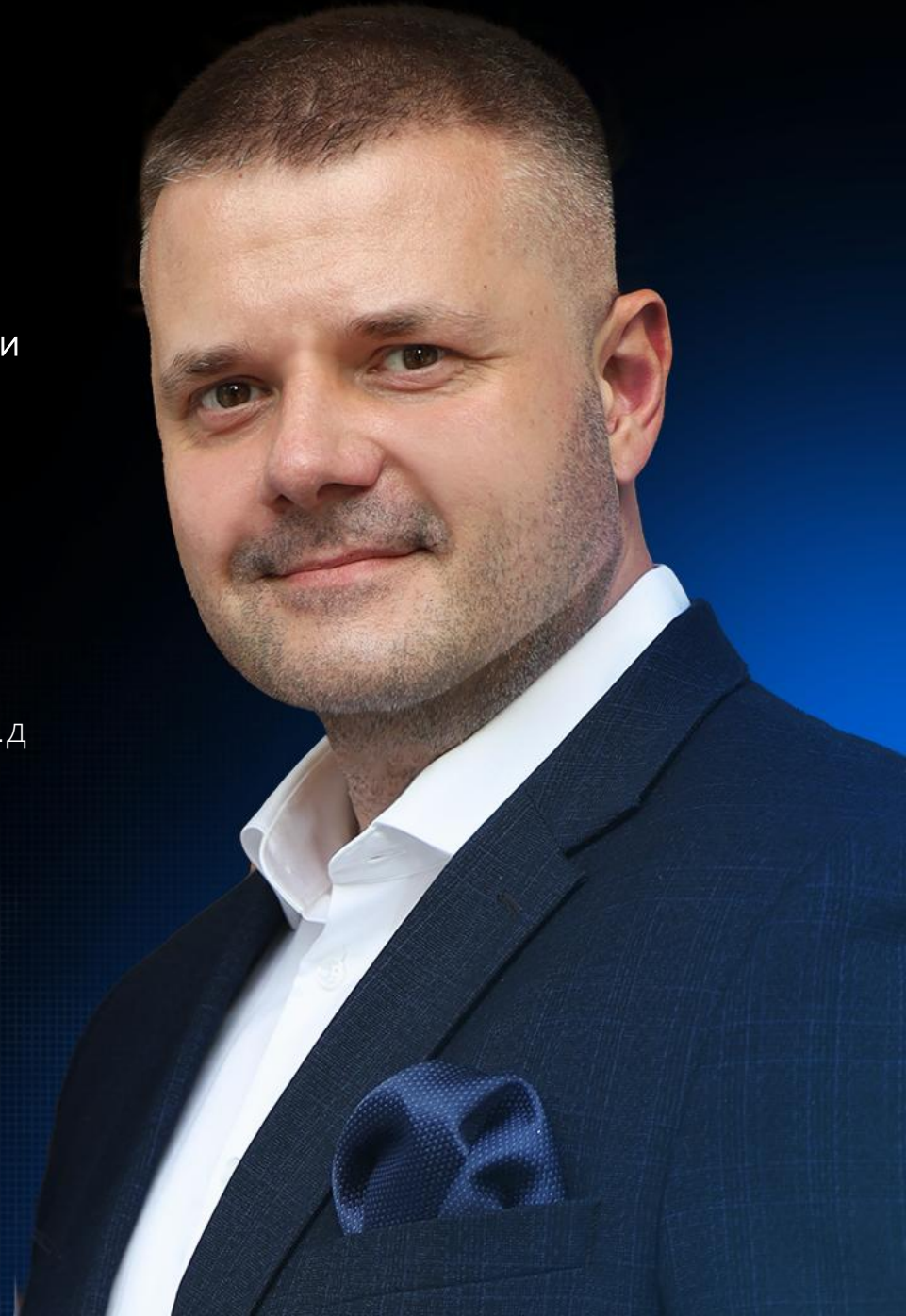


Внутренняя реклама WB

Как сегодня не сделать X2?



- Международный спикер эксперт по маркетингу и продажам на ВБ в РФ, СНГ и Китая
- Разбирал по полочкам бизнесы известных брендов. Finn flare, КРОК, Делимобиль, Дженерал инвест и многие другие.
- Член президиума АПЭТ - Ассоциация представителей электронной торговли
- Бизнес опыт в маркетинге и продажах более 20 лет (первые успешные продажи товаров в 2001 году)
- СЕЛЛЕР, Работал в более чем 150-ти нишах
Ниши: товары для животных, товары для дома, бижутерия, товары для людей с ограниченными возможностями, медицинские товары, верхняя одежда, игрушки, сумки и т.д
Стартанул с 150 тыс. за мес на 1.5 млн. с 7ю разными товарами.
- Считаюсь одним из лучших специалистом по Внутренней рекламе на ВБ
- Основатель проекта Тинькофф Инвестиции и Мой Брокер в БКС Мир инвестиций
- Эксперт по работе с КИТАЕМ.
Совладелец китайской компании по поиску товаров и перевозкам LUNWAN



Что самое важное для успешной рекламы и продвижения на ВБ?

Вопрос к вам





ВОРОНКА КОНТЕНТА?

Последовательность фото и видео в карточке товара



Воронка продаж внутри карточки товара?

Переходы в карточку, в корзину, в продажу и т.д.?



Реклама внутри ВБ?

Кластеры, ставки, CPC и т.д.?



ВОРОНКА КОНТЕНТА

Последовательность фото и видео в карточке товара



Воронка продаж внутри карточки товара

Переходы в карточку, в корзину в продажу и т.д.



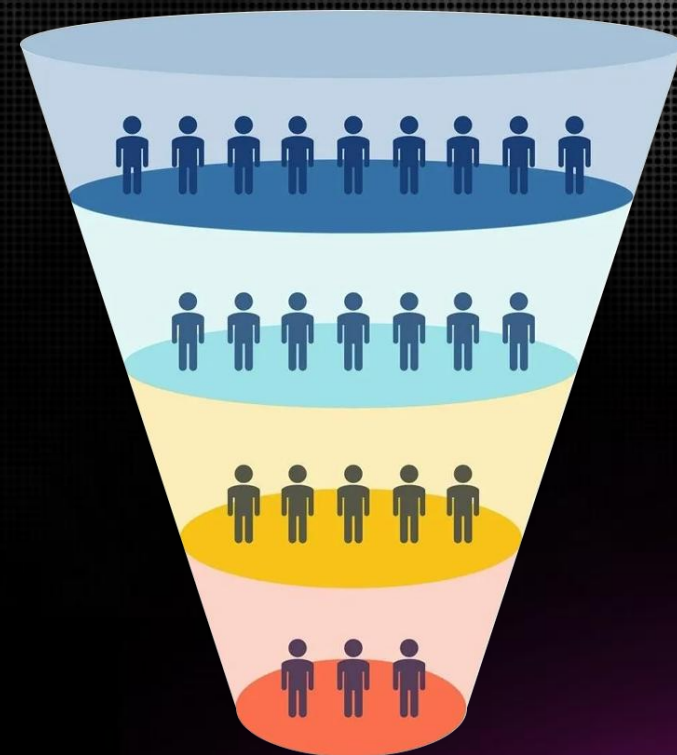
Реклама внутри ВБ

Кластеры, ставки, СРС и т.д.

ВОРОНКА ВАШЕЙ КАРТОЧКИ

Начинается с воронки контента и обложки (первого фото)

- Ваш товар должен занимать более 70% места на фото
Если это шмотки, должен быть размер, цвета и вариации
- Далее у вас есть 15-20 секунд заинтересовать покупателя и закрыть его боли вашим товаром
- Видео обязательно (нет видео, вы теряете не менее 20% корзины)
- Покажите на видео то, что нельзя показать на фото
(пример: как товар тянется)
- Важны первые 4-5 фото, не смешивайте стилистики и фотосесии
- Закрывайте боли покупателя, меньше говорите о характеристиках...
Пример Джинсы «отлично смотрятся» НЕТ. Стройнят на 1 размер ДА



ВОРОНКА КАРТОЧКИ ТОВАРА

СОСТОИТ ИЗ ЭТАПОВ



- Показы карточки
- Переход в карточку
- Конверсия в корзину
- Конверсия в покупку
- Выкуп товара, написание отзыва



Для меня и моих товаров есть средний показатель воронки, я назвал его
Х2 5 / 10 / 20

Минимальный CTR 5
Средняя конверсия в Корзину 10
Средняя конверсия в покупку 20



ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ В
ВАШЕМ КОНТЕНТЕ?

Фото: Несколько разных ракурсов товара

Детали: Крупный план и описание

Основное фото: Тестирование для лучшей конверсии

Размеры: Таблица, сравнение с человеком, другим товаром

Инфографика: Особенности товара

Сравнение: Преимущества над конкурентами

Упаковка: Фирменная или бьющий товар

Варианты использования: Показать как применять

Инструкция: Правила применения и хранения

Комплект: Все компоненты товара

Анализ фона в выдаче: Должен выделяться

Совместимость: С другими устройствами

Мобильная версия: Проверка видимости на смартфонах

Сертификаты: Знак качества и соответствие стандартам

Страна производителя: Происхождение товара – флаг, если актуально

Триггеры: Подарок, эко-продукт, 100% состав, от производителя и т.д.

Дополнительные товары: Кросс-продажи

Призывы к действию: Подписка и рекомендации, служба поддержки

Видео-контент: Увеличение конверсии

Единый дизайн: Стилистика бренда для всех карточек

Владимир Воробьев FM Телеграмм канал



ГДЕ ЛЕГКО НАЙТИ ТОВАР И ПОЛУЧИТЬ ВЫСОКУЮ НАСМОТРЕННОСТЬ И ПРОЙТИ КРУТОЕ ОБУЧЕНИЕ?

Полетели вместе с 25.10 по 03.11 2025
Выберем уникальный товар

Стоимость 230 тыс.
10 дней.
ВСЕ ВКЛЮЧЕНО (Кроме
билетов)



Давайте сразу разберемся!

Вы не нужны ВБ, если у вас нет
конверсий по запросам, по которым вы
показываетесь... (Воробьев FM)

АРК

Что важно? АРК практически повторяет алгоритм ранжирования на ВБ

ПОИСК

1. Максимальная раскладка по складам
2. Высокая конвертация в продажу
3. Объем продаж
4. Рейтинг отзывов и др.
5. **Участие в акции**

ПОЛКИ

Это определенные зоны показа вашей карточки.

- Смотрите также
- На главной
- Похожие по фото
- И другие...

КАТАЛОГ

Одна их интересных зон показа

ВБ публиковал недавно статистику, что в каталоге около **20% всего трафика**. Цена клика там низкая, если есть продажи, какая нафиг разница откуда они идут, если это в рамках моего рекламного бюджета!

Полки сегодня **эффективны**, отлично работают, если все верно настроить. Надо тестировать

Кейс 56 рублей в джинсах и пиджаках



Аукцион (он же поиск)

Это вид пока классического аукциона, с элементами ранжирования ВБ

1. Максимальная раскладка по складам
2. Ставка

Добавили полки (тест) отдельно зоной показа вкл/выкл

Менее важные (СЕГОДНЯ) , но уже ранжируемые параметры

- 1 . Выручка
- 2 . Конверсия

МОЯ (методичка) НАСТРОЙКА РК



- сначала убираем нерелевантные запросы
- потом запросы с низким CTR
- ВЧ кластеры убираем точно и проверяем статистику

- о. Ставка минимальная или близкая к ней. Ставку поднимаем только на ВЧ и СЧ запросах
 - 1. Цена клика не должна быть дороже 10 рублей
 - 2. CTR должен быть выше 5%
- 3. Тест проводится не менее 3-х – 5-ти дней по каждому глобальному изменению
- 4. ■ После того, как кампания набрала не менее 4000/5000 показов, можно смотреть на кликабельность запросов и кластеров

Что должно получиться? CTR должен вырасти **5% +**, цена клика упасть **менее 10 руб.**, бюджет должен сократиться, а продажи увеличиться или остаться на том же уровне

После этого можно переходить на следующий уровень

Компания на среднем уровне настройки

Профиль

Джем Beta

Скачать

Все 87 Активные 2 Исключенные 31 **Фиксированные 54** 15.07.25 - 19.07.25

MCK

Позиции

Ключевая фраза	Кластер	Частотность	Ставка	Была	Стала	Дельта	Показы	Клики	CTR	CPC	Затраты	Доля затрат
Содержит Не содержит		От До	От До	От До	От До	От До	От До	От До	От До	От До	От До	От До
> роботы	500050140	51 662					1165	57	4.89%	6.83P	389.37P	39.85'
> робот игрушка	10038831	33 691					455	16	3.52%	9.23P	147.63P	15.11'
игрушка для мальчиков пять лет	10091597	22 379					1	--	--	--	0.25P	0.03'
> радиоуправляемый робот	10024227	6 504					245	19	7.76%	3.94P	74.78P	7.65'
> игрушки для мальчиков роботы	10028440	5 173					83	2	2.41%	13.62P	27.24P	2.79'
> робот для мальчиков	10021304	2 274					34	1	2.94%	11.03P	11.03P	1.13'
игрушки роботы для мальчиков 5 лет	200474549	1 656					42	1	2.38%	13.80P	13.80P	1.41'
> робот игрушка для мальчика 3 года	200395615	1 629					54	--	--	--	17.24P	1.76'
робот на пульте управления для мальчика	202567003	1 473					88	6	6.82%	4.51P	27.06P	2.77'
> игрушки для мальчиков 4 года роботы	202007174	1 299					102	4	3.92%	8.11P	32.43P	3.32'
интерактивный робот	10029560	1 181					35	--	--	--	11.17P	1.14'
игрушки с пультом управления для мальчиков	202251121	1 130					5	--	--	--	1.58P	0.16'
робот детский для мальчика	600870587	761					36	2	5.56%	5.66P	11.31P	1.16'
Всего: 54							3003	142	4.73%	6.88P	977.13P	

Множественные действия

Посмотрите на цифры
Какой запрос продает, а какой нет?

се 87 Активные 2 Исключенные 31 **Фиксированные 54**

15.07.25 - 19.07.25



МСК



Позиции



Джем Beta

Скачать

Ключевая фраза	↑ рат ↑	↑ Частотность ↑	↑ Средняя ↑	↑ Переходы ↑	↑ Корзины ↑	↑ CR1 ↑	↑ Цена корзины ↑	↑ Заказы ↑	↑ CR2 ↑	↑ CPO ↑	↑ Видимость ↑
Содержит		От	От	От	От	От	От	От	От	От	От
Не содержит		До	До	До	До	До	До	До	До	До	До
> роботы	39.85%	7349	104	61	15	25%	27.78P	5	33%	83.34P	50%
> робот игрушка	15.11%	4425	179	20	5	25%	36.91P	3	60%	61.51P	44%
игрушка для мальчиков пять лет	0.03%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
> радиоуправляемый робот	7.65%	890	288	23	7	30%	12.93P	4	57%	22.63P	41%
> игрушки для мальчиков роботы	2.79%	720	145	2	--	--	--	--	--	--	13%
> робот для мальчиков	1.13%	239	83	--	1	--	--	--	--	--	8%
игрушки роботы для мальчиков 5 лет	1.41%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
> робот игрушка для мальчика 3 года	1.76%	29	1	2	--	--	--	--	--	--	50%
робот на пульте управления для мальчика	2.77%	187	36	4	1	25%	18.04P	--	--	--	45%
> игрушки для мальчиков 4 года роботы	3.32%	24	111	3	--	--	--	--	--	--	34%
интерактивный робот	1.14%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
игрушки с пультом управления для мальчиков	0.16%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
робот детский для мальчика	1.16%	118	38	2	1	50%	11.31P	--	--	--	45%

МОЯ КЛАССИЧЕСКАЯ НАСТРОЙКА РК

часть 2

1. Очень важно при первичной настройке верно определить продающие кластеры. Как это сделать, джем и/или органическая позиция
2. После того как у вас останется 10-5-3 кластера, можно тестировать и ВКЛЮЧАТЬ И ВЫКЛЮЧАТЬ ВЧ запросы

Вот тут начинается самое интересное и 80% совершают ошибку именно тут.
НЕ ВЫДЕРЖИВАЮТ НЕРВЫ И НЕ ВЫКЛЮЧАЮТ КЛАСТЕР БОЛЕЕ ЧЕМ 3-4 ДНЯ

Дело в том, что вы должны выяснить по каким кластерам вы действительно продаетесь. Высокий **CTR** и **CPC** это еще не продажа.

Я всегда нахожу свои 3-5 ключа, этого более чем хватает



ФИШКИ ПРОДВИЖЕНИЯ

- Крупным продавца чуть лучше.
 - Уровень лояльности **ЗОЛОТОЙ** – 2% ранжирования.
 - **50%+ товаров скидка на ваши товары 5%+ по КЛУБУ ВБ** – 2% ранжирования
 - Повышение позиции товара в поиске и каталоге тарифная опция – 3%

Итого + 7% для педантов ранжирования.
- Клуб ВБ для покупателей, тесты показывают, что отзывы **клубных аккаунтов** проходят в 94% случаях. Ну, вы поняли о чем я?
- Мне нравится в шмотках предлагать покупателям **пожизненную гарантию на вещь**. Например, если она протрется или сломается молния, мы заменим ее на новую бесплатно. Конверсия растет, продаж более 10 000, ни одного возврата. Если и будет, прикиньте юнитку с учетом повышения конверсии

Вы продолжаете игнорить фишку рекламы на ПВЗ

ВБ сам решил рекламироваться на своих ПВЗ))))))

ЗАПРЕЩЕННЫЕ ВЫКУПЫ...

- Не пользуйтесь сторонними сервисами
- Делайте через надежные чаты коллег, не на 1 пвз, не сразу много и т.д.

Сегодня они все еще актуальны и используются многими при старте продаж

Есть фишка как 1 выкупом попасть в 5-7 ключей и вырасти по всем ним

Пример. Вы делаете выкуп по запросу платье. А вам надо попасть ВЕЗДЕ в платье белое в горошек рубчик для женщины вечернее на 8 марта

Ну так и сделайте выкуп по этому запросу.
Кто не понял, подойдите после выступления, подскажу

ПОЛОЖИТЕ ПОДАРОК (НЕ КОПИРУЙТЕ КОНКУРЕНТОВ)

Есть подарок, который нельзя украсть



Приклейте QR-код на товар с подарком.

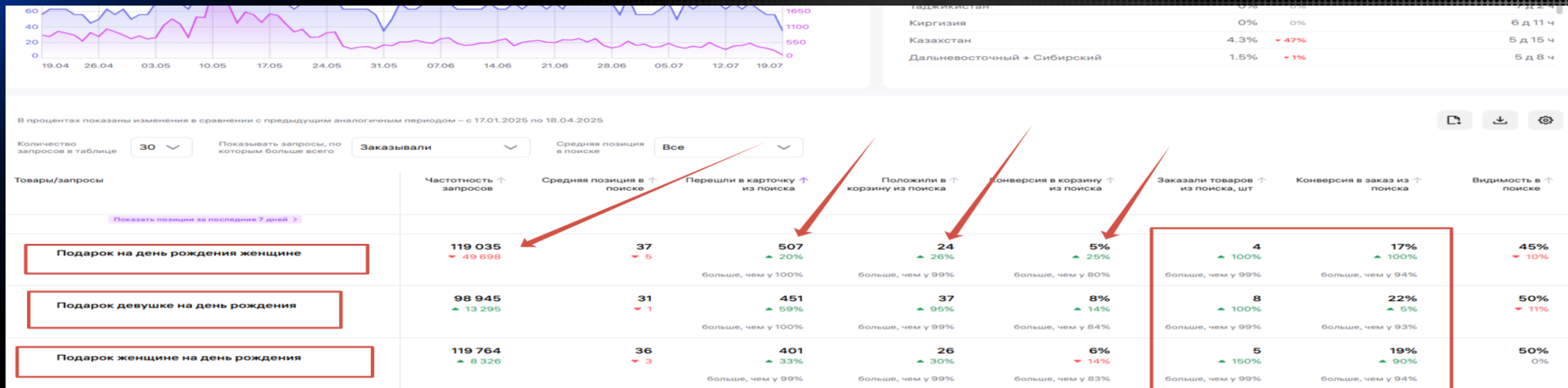
Например, к шапочке для плавания мы дарили 5 уроков плавания от МС

К набору для маникюра – видео-уроки по маникюру и т.д.

Видео не надо записывать, найдите блогера, который этим занимается, договоритесь. Ему подписчики, Вам - конверсия и хорошие отзывы

Джем настолько ли ВКУСНЫЙ?

Все любят смотреть запросы по которым продается товар и делать выводы на основе этого.



Ниша Ароматические масла.

Партнер потратил на продвижение набора за 3 месяца 180 тыс.

Как бы....заработал 51 тыс. (чистыми 3000 с набора) РК не окупилась.... Но джем показывает, что тут продажи есть.

В чем прикол, в большинстве случаев **ДЖЕМ** обрабатывает то, что мы ему даем.

Селлер стоял в фиксах более 4-х месяцев по этим запросам.

Кампания была переделана на стандартные запросы (набор масел, масла и т.д.) бюджет сократился в 7 раз, продажи выросли в 5 раз.

ДЖЕМ ПОКАЗАЛ СОВСЕМ ДРУГИЕ ЦИФРЫ

Я В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Telegram

