

## РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ WILDBERRIES

Логвинова Д.С.

Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина

e-mail: [d.logwinova@yandex.ru](mailto: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 самую 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 // Интернет-маркетинг. 2018. С. 29–32.
2. Внутренняя реклама на маркетплейсе и привлечение покупателей из внешних источников [Электронный ресурс]: <https://blog.promopult.ru/marketplejisy/prodvizhenie-tovarov-na-wildberries-chast-2.html/> (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 научно-практической 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

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 Kaguya. Белая.  
batnorton.com



11 665 ₺ ~~15 349 ₺~~  
Рубашка Зауженная из хлопкового твила XL...  
laredoute.ru



4 139 ₺ ~~5 749 ₺~~  
Рубашка-ковбойка С нагрудными карманами и...  
laredoute.ru



1 399 ₺  
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 **CRAZY SALE**

★★★★★ 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



2 365 ₽ ~~8 300 ₽~~



[Добавить в корзину](#)

[Купить сейчас](#)

19-21 июля доставит Wildberries  
со склада Коледино WB

## История цены

от 2 365 ₽ до 3 968 ₽



01.05.2022

17.07.2022

У других продавцов от 2 840 ₽



**ПОСТЕЛЬНОЕ БЕЛЬЕ**  
*Mia Casa*  
 и других брендов

скидки до **-80%**

**Midea**

КОМПАКТНАЯ ПОСУДОМОЕЧНАЯ МАШИНА

скидки до **-50%**

**SOKOLOV**

скидки от **-55%**

не выделанный ассортимент

Умные Игры, Игры, Игры  
**УМНЫЕ ИГРЫ**  
 amex.ru

скидки до **-50%**

**oppo**

**A57s**

скидки до **-35%**

**SYNERGETIC**

НАТУРАЛЬНЫЙ УХОД И КРАСОТА

скидки до **-60%**

Комплекты постельного белья **ВАСИЛИСА** и других брендов

скидки до **-80%**

**LA ROCHE-POSAY VICHY**

скидки до **-25%**

КУПИТЬ

## Похожие товары [Смотреть все](#)



**872 ₺** ~~3 010 ₺~~  
ИР / Картонный домик ра...



**1 020 ₺** ~~2 430 ₺~~  
QPDO / Домик для детей ...



**1 199 ₺** ~~2 398 ₺~~  
ПМДК / Картонный игров...



**2 470 ₺** ~~6 500 ₺~~  
dovydenko.shop / Игрово...



**5 445 ₺** ~~9 900 ₺~~  
Вигвамикс / Вигвам для д...



**5 336 ₺** ~~9 200 ₺~~  
Вигвамикс / Вигвам для д...