



чек-лист

# 10 шагов запуска продаж на Озоне

У магазина на платформе Ozon есть много преимуществ и огромный потенциал для развития. Этот чек-лист поможет вам самостоятельно запустить продажи на маркетплейсе, чтобы исключить частые ошибки и сэкономить время.



## Шаг 1. Подберите товар

- ✚ Отдавайте предпочтение тем категориям, в которых вы разбираетесь. Это позволит избежать ошибок при закупе и в позиционировании.
- ✚ Сделайте акцент на ходовые размеры: габарит до 50 см и вес до 1,5 кг. Это значительно облегчит транспортировку и хранение товаров.
- ✚ Проанализируйте текущие спрос и конкуренцию на разные виды товаров с помощью внутренних инструментов аналитики Ozon.
- ✚ Просчитайте конкурентоспособную цену с учетом себестоимости товара. Даже с учётом настройки собственных акций и распродаж маркетплейса, она должна оставаться для вас выгодной.
- ✚ Учитывайте возможную сезонность товаров, и больше половины ассортимента выделяйте на необходимые круглый год товары.
- ✚ Помните, что Ozon может запросить документы, подтверждающие качество и оригинальность продукции на любом этапе продаж. Подробности о сертификации соответствия маркетплейса можно изучить [на их сайте](#).
- ✚ Ознакомьтесь в личном кабинете Озона с оборотом в категориях товара через Аналитику в разделе “Данные по категориям”.



## Шаг 2. Просчитайте юнит-экономику

- ✚ Включите в расчет обязательные платежи на Ozon:
  - Комиссию за категорию товара. Размер комиссии на Ozon напрямую зависит от категории товара, площадка берет от 4 до 16% с каждой продажи. Список с размером комиссии можно найти в разделе [“Комиссии и тарифы Ozon”](#) на сайте для селлеров. На Ozon также есть [калькулятор](#), с помощью которого можно рассчитать стоимость комиссии маркетплейса, доставки, размещения на складе;
  - Эквайринг;
  - Доставку до клиента с учетом последней мили;
  - Возврат от клиента с учетом последней мили;
  - Хранение, которое рассчитывается от объемного веса вашего товара.
  
- ✚ Учтите стоимость и себестоимость единицы товара, процент выкупа, прибыль от юнита, вероятность повторной покупки, стоимость привлечения клиента, а также капитальные затраты на производство и логистику продуктов. [Пример расчёта юнит-экономики.](#)
  
- ✚ Будьте готовы к балльной системе штрафов на Ozon. За каждое нарушение площадка начисляет штрафные баллы на поставщика или на личный кабинет. За деталями обращайтесь в раздел [балльная система нарушений.](#)
  
- ✚ Заложите в затраты минимум 10-15% на рекламные расходы в зависимости от категории товара.





### **Шаг 3. Проанализируйте конкурентов и подготовьте ТЗ для дизайнера**

- +** Проведите конкурентный анализ для грамотной отстройки и усиления своего товара. Конкурентов можно найти в категоризаторе и поиске, достаточно открыть раздел с товарами и выписать те карточки, которые находятся в топ-72 выдачи (первая и вторая страница OZON).
- +** Обратите внимание на дизайн карточек конкурентов, цены, заголовки, описания, качество и количество характеристик, отзывы и реакции селлера на них. Это поможет составить технические задания дизайнеру и копирайтеру, а также станет основой для построения маркетинговой стратегии торговли.
- +** Запланируйте регулярную аналитику рынка, затрат, рекламы и продаж. Именно на основании аналитики вы будете строить все гипотезы и тесты для дальнейшей работы и увеличения оборота магазина. [Посмотрите пример ведения аналитики.](#)



## Шаг 4. Сделайте фотосессию для контента и передайте дизайнеру

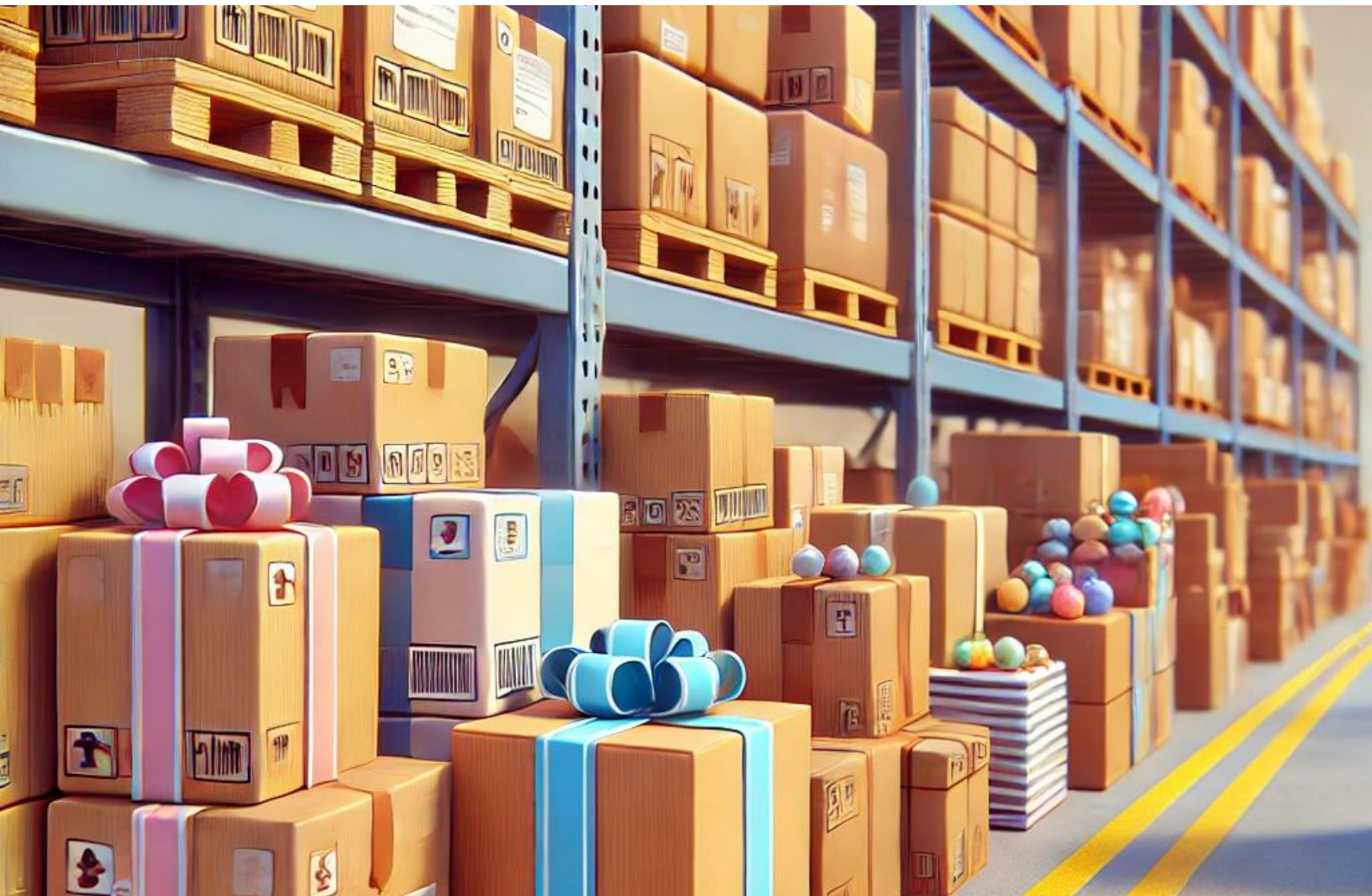
- ✚ Сделайте карточки максимально заметными: важно не только придерживаться трендов и стандартов в нише, но и выделиться своей особенностью.
- ✚ Сфокусируйтесь на продукте и его преимуществах. Чем более детально продавец осветит плюсы своего товара, тем больше позитивного внимания получат его карточки и, как следствие, продаж.
- ✚ Сосредоточьтесь на понятном донесении информации о товарах. С первого взгляда на обложку должно быть понятно, в чём состоит предложение.
- ✚ Не добавляйте в иллюстрации текст в виде “Скидки” или “Топ товара сезона”. За подобные креативы площадка может отправить товары в архив, сняв тем самым их с продажи.
- ✚ Отслеживайте динамику просмотров и кликабельности каждый раз, когда происходит смена креативов товаров. Тестируйте, пока не будет достигнута положительная динамика по конверсиям и приросту заказов по товару.





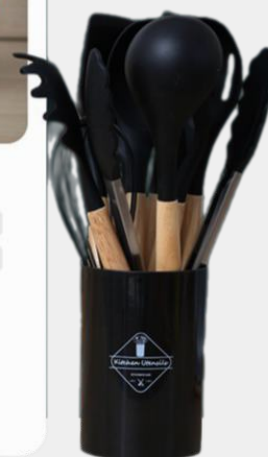
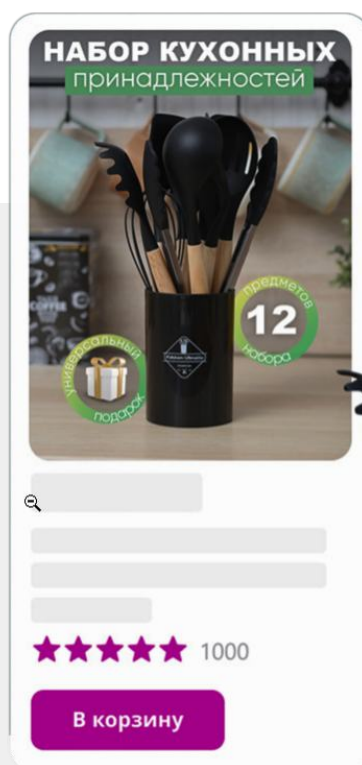
## Шаг 5. Упакуйте товар в соответствии с нормами Ozon

- ✚ Учтите особенности товара по материалу, габаритам и маркировке. Правила упаковки можно изучить в [инструкциях](#) самого маркетплейса.
- ✚ Позаботьтесь о надёжности упаковки, чтобы покупатель получил товар в полной сохранности, а пункт приёма не вернул вам посылку из-за несоблюдения норм.
- ✚ Сделайте упаковку визуально приятной: от неё зависит первое впечатление покупателя о товаре.



## Шаг 6. Наполните карточки товара текстами и дизайнерским контентом

- ✚ Ознакомьтесь с требованиями маркетплейса к оформлению карточек. С ними можно ознакомиться в материалах Ozon, отдельно даже рассмотрены ошибки в работе с карточками.
- ✚ Используйте среднечастотные запросы и ключевые слова в оформлении наименования и описаний товара.
- ✚ Заполните даже необязательные графы с характеристиками товара, это поможет повысить рейтинг карточки.
- ✚ Позаботьтесь о создании грамотных текстов без ошибок, желательно с привлечением профессионала.
- ✚ Сделайте акценты на отдельных характеристиках и достоинствах товара, так вы повысите интерес потенциальных покупателей к своему ассортименту.



## Шаг 7. Сформируйте план поставки

- ✚ Проведите анализ географии продаж выбранной категории товаров и выстроенной системы у основных конкурентов.
- ✚ Выберите одну из трех систем продаж с учетом её особенностей. Подробные описания схем FBO, FBS и RealFBS можно изучить на сайте [Ozon Seller](#), а в статье [“10 шагов запуска продаж на Озоне”](#) мы оставили комментарии эксперта о каждой из них.
- ✚ Оформите документ для отслеживания поставок. [Пример таблицы](#).

Поможем составить план и выбрать систему продаж для вашего бизнеса

[Получить предложение](#)







## Шаг 8. Отгрузите товары на склад

- ✚ Убедитесь в наличии подходящей упаковки и необходимой маркировки товаров.
- ✚ Проверьте соответствие цвета, размера и комплектации заявленному на упаковке.
- ✚ Ознакомьтесь с подробностями сборки и отгрузки отправлений на сайте маркетплейса.
- ✚ Распечатайте этикетку на поставку и совершите отгрузку, предъявив паспорт или доверенность при необходимости.



## Шаг 9. Запустите продажи

- ✚ Отслеживайте аналитику продаж в целом и каждой акции в частности в соответствующих разделах личного кабинета продавца. Это необходимо делать с самого начала, чтобы вовремя внедрять изменения для повышения эффективности. [Посмотрите, как выглядит аналитика в личном кабинете.](#)
- ✚ Обращайтесь по возникающим вопросам к сервису помощи продавцам или привлечите специалиста по организации продаж на Ozon. О частых ошибках начинающих продавцов мы написали в статье ["10 шагов запуска продаж на Озоне"](#).
- ✚ Ознакомьтесь с перечнем акций площадки, в которых вы можете участвовать, и подключите подходящие.



## Шаг 10. Настройте стратегию продаж и подключите инструменты продвижения

- ✚ Организуйте SEO-оптимизацию контента. Рекомендация: используйте формулу “название модели + название бренда + базовые характеристики”, а также минимизируйте количество общих фраз в описаниях. За детальной SEO-оптимизацией для повышения рейтинга карточки в органической поисковой выдаче обратитесь к SEO-специалисту.
- ✚ Выберите и подключите рекламные инструменты Ozon. Способы продвижения на площадке изучите в материалах [на Озон](#) или обратитесь к специалисту по продвижению товаров с маркетплейса. Это может быть как продвижение на самой торговой площадке, так и настройка внешнего трафика из Яндекс директа.
- ✚ Наладьте работу с отзывами: они заметно повышают конверсию карточки. Важна скорость и качество ответов, а интерес к написанию отзывов покупателями повысит услуга с начислением баллов от маркетплейса.



Используйте эти 10 шагов и подсказки от наших экспертов, чтобы с легкостью выйти на маркетплейс и запустить продажи.

**Желаем вам высоких результатов!**



**Подписывайтесь на нас в соцсетях / Наши контакты**

 ВКонтakte - <https://vk.com/informbox>

 Телеграм - [t.me/informbox](https://t.me/informbox)

 Сайт - <https://informbox.ru/>