

Внешние источники трафика на карточку товара Ozon. Ожидание VS Реальность

Василя Галдина, руководитель группы по
работе с ключевыми клиентами

Август 2022



Наши клиенты — самая желанная аудитория



12-24 лет 18%

25-34 лет 23%

35-44 лет 24%

45-54 лет 16%

55 лет и старше 18%

Большая
Москва 15%

Санкт-Петербург 6%

Регионы 80%

88% пользователей с доходом
«средний» и «выше среднего»

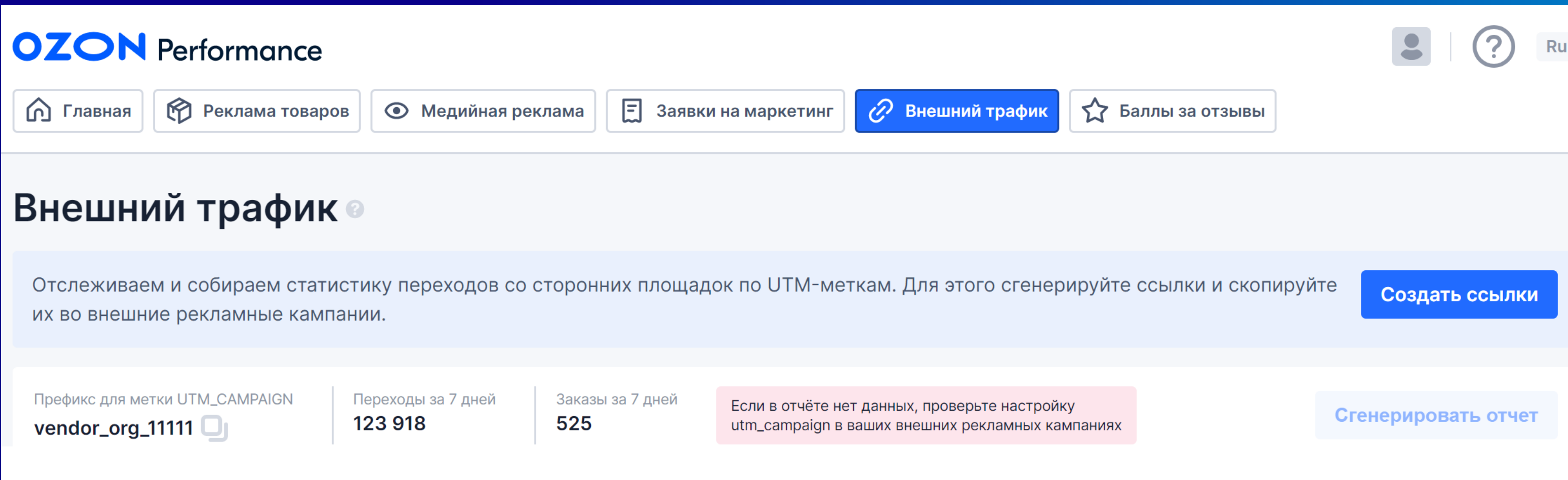
Как находят ваш товар среди конкурентов на Ozon?

- 1 Спрашивают в поиске
- 2 Смотрят в каталоге
- 3 Переходят по рекламе на товар, страницу бренда, спецпроекта, распродажи



**Внешнее анонсирование,
переход на карточку Ozon**

Аналитика внешнего трафика на Ozon



Классический постклик + данные о продажах вашего Бренда

Популярные источники трафика на карточку товара

- 1 Соц.сети
- 2 Мессенджеры
- 3 Поиск
- 4 Блогеры

Июнь 2022



Вендор в категории Дом и сад

Инструменты	Яндекс Директ	
Бюджет на внешнюю РК	~200 000 рублей	
Купили по источнику	2 900 шт	2 900 000 ₽
Купили товары бренда	240 шт	220 000 ₽
ДРР	~90%	

Продавец в категории Косметика

Инструменты	Блогеры	
Потратил на внешнюю РК	~150 000 рублей	
Купили по источнику	7 500 шт	5 000 000 ₽
Купили товары бренда	13 шт	38 000 ₽
ДРР	более 100%	

Вендор в категории Красота и здоровье

Инструменты	Яндекс, VK, блогеры	
Потратил на внешнюю РК	~3 000 000 рублей	
Купили по источнику	35 000 шт	27 500 000 ₹
Купили товары бренда	4 300 шт	3 500 000 ₹
ДРР	~85%	

Вендор в категории Аптека

Инструменты	Сайт клиента	
Потратил на внешнюю РК	0 р	
Купили по источнику	815 шт	540 000 ₹
Купили товары бренда	1 шт	516 ₹
ДРР	0%	



Внутренние инструменты Ozon performance

Какие задачи решают инструменты?

Баннер на главной
Видеобаннер



Показать товар до перехода в
поиск и каталог

Брендовая полка
Трафареты
Продвижение в поиске



Охватить заинтересованных в
вашей категории и выделиться
среди конкурентов

Баннер на странице «заказ
выполнен»



Предложить товар для новой
корзины

Баллы за отзывы



Помочь покупателю с выбором

Продукты питания, вендор	GMV	Расход в кабинете	ДРР
Продвижение в поиске	941 346 ₹	46 882,79 ₹	5,0%
Товары для животных, вендор	GMV	Расход в кабинете	ДРР
Трафареты, продвижение в поиске, и медийная реклама	16 902 332 ₹	2 414 963 ₹	14,3%

Дом и сад, продавец	GMV	Расход в кабинете	ДРР
Трафареты, продвижение в поиске	597 980 ₹	86 077 ₹	14%
Beauty, продавец	GMV	Расход в кабинете	ДРР
Продвижение в поиске	1 881 437 ₹	105 187 ₹	6%

Рекламные кампании внутри Ozon это:



Фокус покупателей на продукт внутри маркетплейса



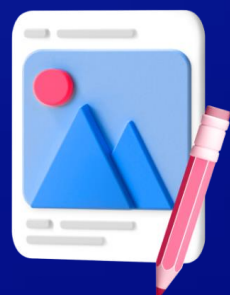
Построение знания о бренде среди покупателей, которых уже собрал Ozon



Статистика в любое время



Гибкий запуск



Отсутствие необходимости отрисовки креативов в товарной рекламе



Бренд safety

Спасибо за внимание!

Василя Галдина, руководитель группы по
работе с ключевыми клиентами

agency@ozon.ru

