

Старт-продажи на Ozon: как правильно выйти на маркетплейс

Многие новички на Ozon совершают одну и ту же ошибку: они спешат загрузить товары, не проанализировав рынок и не подготовив стратегию. В результате — низкие продажи, плохие отзывы и разочарование. Чтобы избежать этого, важно правильно подготовиться к запуску.

	Анализ ниши и конкурентов	• Проверить спрос, ценовой диапазон и ключевых игроков. • Пройтись по аналитике Ozon + сторонние сервисы.
	Профессиональная карточка товара	• Чёткий, продающий заголовок с ключевыми словами. • УТП в первых строках описания. • 3-5 качественных фото + инфографика.
	Оптимизация логистики	• Выбрать модель: FBO или FBS. • Проверить сроки доставки в приоритетные регионы.
	Стратегия продвижения	• Запланировать участие в акциях и купонах. • Настроить рекламу (поиск, таргет). • Подготовить шаблоны ответов на отзывы.
	Мониторинг и корректировка	• Ежедневно отслеживать показы, CTR, конверсию, отзывы. • Вносить изменения в цену, карточку или рекламу при просадках.

Успешный старт на Ozon — это результат тщательной подготовки и стратегического подхода. Следуя этим рекомендациям, вы сможете избежать распространенных ошибок и заложить прочную основу для роста продаж.

OZON

