**Успешные продажи на платформе Wildberries: как выбирать правильные товары и преуспеть**

**Wildberries** - одна из ведущих онлайн-платформ в России, со всем растущим почётом и значимостью. Для многих продавцов решение присоединиться к Wildberries является важным шагом для успешной реализации своих товаров. В этой статье мы рассмотрим ключевую роль правильного выбора товаров при создании высоко успешного бизнеса на платформе Wildberries.

Платформа Wildberries обладает широкой аудиторией и хорошо развитой инфраструктурой, что позволяет максимально эффективно привлекать клиентов и продавать товары. Более того, Wildberries предоставляет множество инструментов для рекламы, управления и оптимизации продаж, что помогает повысить конверсию и увеличить доходы. Изучив представленную информацию, вы сможете принять обоснованное решение о выходе на платформу Wildberries и воспользоваться всеми ее преимуществами для успешного развития вашего бизнеса.

**Трафик.** Около 120 000 000 пользователей заходят на онлайн-площадку ежедневно, количество заказов — 4,5 млн каждый день.

**Логистика.** У маркетплейса более 25 000 пунктов выдачи товаров в шести странах: Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Киргизия и Армения. У продавца есть выбор: самостоятельно решать вопрос с хранением и доставкой товара или переложить на маркетплейс.

**Аналитика.** Продавцу после регистрации в личном кабинете доступны: финансовый отчет, популярные запросы, динамика оборачиваемости и анализ продаж, отчет по брендам и регионам и другие показатели

Перед выбором товаров для продажи на Wildberries необходимо провести исследование рынка и определить предпочтения целевой аудитории. Это позволит более точно понять, какие товары наиболее популярны и будут востребованы среди покупателей на платформе. Используя данные об аудитории Wildberries, можно определить какие продукты доставляют наибольший интерес, а также какие категории товаров пользуются наибольшим спросом и тенденциями.

Для того, чтобы приступить к выбору, нужно понимать, на что стоит обратить внимание. Работа на МП это не русская рулетка. Здесь есть свои алгоритмы и правила.   
**Целевая аудитория**. Это те люди, кому ваш товар интересен. Ваши потенциальные покупатели. ЦА не должна быть малочисленной. Так как это сильно ограничивает финансовый потолок.  
**Конкуренция**. Важно проанализировать основных продавцов желаемого товара. Есть ли среди них монополисты? Если львиная доля рынка принадлежит одному селлеру, есть большие риски остаться в низах рейтинга.  
**Габариты товара**. Изначально лучше заходить на МП с небольшим товаром, так как за объем вы будете доплачивать комиссию и по логистике и по хранению, если планируете работать по системе FBO.  
  
  
Но если вам сложно разобраться во всех нюансах работы с маркетплейсами или вам не хватает времени, вы можете обратиться в нашу компанию. Мы возьмем все рутинные задачи: от упаковки, доставки и хранения товара до регистрации на маркетплейсах, создание карточки товара под ключ, анализ ниши, ответы на отзывы и вопросы покупателей, а также поможем увеличить ваши продажи.  
Узнать подробнее  
  
**Цена**. Существуют 2 типа покупок: импульсивные (не важные) и планируемые. Первые, как правило, довольно дешевые. Их цена достигает максимум 1000 рублей. Вторые же дороже. Нужно определиться, с каким типом хотите работать вы. На что сделаете ставку - на интересный недорогой товар, который будут часто покупать, то есть возьмете количеством. Или отличитесь качеством. В этом случае в карточке товара нужно максимально отразить, что ваш товар стоит своих денег.  
Доступность поставщиков. Проверяйте тех, у кого будете заказывать товар. Первая поставка обычно не большая — нужно посмотреть, как будет продаваться продукт. И если он начнет разлетаться, очень важно быстро среагировать и получить вторую партию. В противном случае карточка с нулевым остатком улетит в сток по рейтингу, и достать ее оттуда будет очень сложно.  
**Тренды**. На МП есть категория товаров, которые пользуются временным спросом. Обычно это хайп на 3-4 месяца. Но за них можно здорово заработать, если вовремя начать продавать. Для этого всегда анализируйте тренды, отталкивайтесь от зарубежных. Почти всегда к нам они приходят с запозданием, поэтому вы можете поднять хайповую волну продукта и снять самые сливки. Но будьте осторожны — это всегда риски. Вероятность заработка равна вероятности провала.  
**Сезонные товары**. Если вы занимаетесь перепродажей, на таких товарах можно хорошо заработать. Новогодние украшения для дома зимой, приспособления для сада и огорода весной, бассейны и шезлонги летом, зонты и резиновые сапоги осенью — все это требуется спросом в свое время. Но не закупайтесь большим количеством товара, чтобы успеть все продать до окончания сезона. Вряд ли кому-то пригодятся резиновые сапоги под елкой или рождественский свитер в апреле.  
  
Попробуем привести простой пример, как применить все эти критерии на практике.  
  
Возьмем носки. Целевая аудитория довольно большая. В поисковике выходит много вариантов, но встречается несколько карточек одного продавца. И при анализе его выручки видно, что он занимает лидирующие позиции. Размеры у носков маленькие, плата за хранение незаметная. Логистика будет зависеть от склада, который вы выберете для отправки. Цены здесь разные, они зависят от комплектации и типа носков. Поставщиков в России очень много. Начиная с московского Садовода, заканчивая оптовыми базами в каждом городе. Сезонности нет, носки всегда нужны. В общем ниша интересная и даже прибыльная. Но если мы оценим количество продавцов и вспомним, что у нескольких из них десятки карточек товара — и скорее всего свое производство (а значит самая выгодная цена и огромные обороты выручки) — стоит ли заходить в эту нишу? Вероятно, нет. Чем больше продаж у карточки товара, тем тяжелее ее рейтинг и тем выше она в поиске. С монополистами всегда тяжело конкурировать. Да и стоит ли?

Правильный выбор товаров - ключ к успешным продажам на платформе Wildberries. Важно учитывать такие факторы, как качество товара, конкурентоспособность, уникальность и ценовая политика. Необходимо проводить анализ спроса, чтобы определить, какие продукты наиболее популярны у покупателей. Рекомендуется также обратить внимание на конкуренцию и использовать информацию о конкурентах для принятия обоснованных решений о выборе товаров. Одновременно стоит учитывать, что Wildberries предлагает широкий ассортимент продуктов, поэтому важно выделиться и предложить уникальные товары, привлекающие внимание покупателей.

Для оценки эффективности выбранных товаров и успешности продаж на Wildberries необходимо использовать данные и метрики. Аналитические инструменты платформы могут быть полезными для анализа и измерения производительности, поэтому рекомендуется использовать их для принятия обоснованных решений. Наблюдение за ключевыми метриками, такими как объем продаж, средний чек, конверсия и уровень возвратов, позволит определить успешность выбранных товаров и внести корректировки в стратегии продаж.

Для обеспечения надежного снабжения и качественного ассортимента товаров важно установить эффективное сотрудничество с поставщиками. Поиск и выбор надежных поставщиков играет важную роль в успешном бизнесе на Wildberries. Рекомендуется выбирать поставщиков, которые предлагают высокое качество товаров, конкурентные цены и надежное сотрудничество.

## Выбор надежных поставщиков является одним из важных аспектов успешной торговли на платформе Wildberries. Поставщики, предлагающие высококачественные товары с конкурентоспособными ценами и надежным сотрудничеством, играют ключевую роль в удовлетворении потребностей покупателей и увеличении продаж. В этой статье мы рассмотрим различные источники и методы поиска поставщиков для Wildberries, а также дадим рекомендации по выбору надежных партнеров для вашего бизнеса. Путем изучения приведенных рекомендаций вы сможете успешно найти поставщиков, которые отвечают вашим требованиям и помогут достичь успеха на платформе Wildberries.

Доски объявлений. Avito, Юла, Ярмарка мастеров – иногда там могут распродавать остатки товара продавцы, которые по тем или иным причинам уходят с маркетплейсов, или закрывают свои офлайн точки.

**Торговые онлайн-платформы.** AliExpress, Alibaba, Taobao, megaopt24.ru , optlist.ru, tiu.ru, pulscen.ru, 1688.com – товары от Китайских производителей.

**Социальные сети.** Вконтакте, Instagram, Telegram – здесь есть очень много пабликов, тематических групп, чатов, каналов, страниц оптовиков и производителей.

**Поисковики.** Яндекс, Google, Mail — просто вбивается название ниши и слово «оптом».

Отдельно стоят посредники в Китае, сайты производителей, тематические форумы, закрытые клубы селлеров — вариантов найти поставщиков масса.

Сейчас в России стало немного сложнее находить товар. Если раньше оптовики или онлайн магазины стремились увеличить спрос на свои услуги и товары, то сейчас повторяется опыт Американского рынка, на котором спрос на товары оптовиков и производителей превышает предложение.

В этом контексте сейчас актуально будет при выборе поставщиков посмотреть в сторону Китая. Есть много сервисов, которые помогут вам с инспекцией производств, товаров, упаковкой, логистикой и даже оплатой.

Рынки оптовой торговли, выставки и ярмарки — еще один альтернативный метод поиска товаров.

Москва: ТЦ Москва, Садовод, Южные ворота, Дубровка, Горбушкин двор, Савеловский, Фуд Сити — только самые банальные варианты для поиска. В регионах смотрите локальные оптовые базы.

Если у вас есть возможность съездить в Китай, подключиться онлайн или заказать услуги посредника, стоит посетить Кантонскую ярмарку в Китае.

Вообще, в любой стране, будь то Турция или Китай сейчас активно развиваются услуги посредников, так что не стесняйтесь обращаться за подбором образцов к ним.

Создание и поддержание сильного бренда на Wildberries - одна из ключевых задач для успешной торговли на платформе. Разработка бренд-гайдлайнов и согласование маркетинговых материалов с ценностями и сообщением бренда помогут выделиться и привлечь внимание покупателей. Важно научиться эффективно коммуницировать и взаимодействовать с покупателями, чтобы создать доверие и представить себя как надежного и качественного продавца.

Wildberries постоянно развивается и меняется, поэтому важно внимательно следить за изменениями на платформе и адаптировать выбор товаров в соответствии с новыми трендами и вызовами. Опытным продавцам рекомендуется быть гибкими и быстро реагировать на изменения, чтобы преуспеть на Wildberries.

В статье также можно привести примеры компаний, которые успешно адаптировались к изменениям на платформе Wildberries. Подобные истории успеха будут вдохновляющими для читателей и помогут им понять, какие шаги нужно предпринять, чтобы достичь успеха на Wildberries.

Выбор правильных товаров играет решающую роль в достижении успеха на платформе Wildberries. Путем проведения исследования рынка, анализа спроса и конкуренции, использования данных и метрик, сотрудничества с надежными поставщиками, управления брендом и адаптации к изменениям, продавцы смогут создать успешный бизнес на этой платформе. Важно помнить, что успех приходит тем, кто делает компетентные и обоснованные решения, стремится быть уникальным и предлагать высокое качество.