



Чек-лист заказчика продвижения на Wildberries

Что уточнить у подрядчика и как проверить результат

Продвижение на Wildberries — это работа с карточками товаров (категория, ключевые слова, тексты, визуал) и с рекламой внутри маркетплейса. Продумайте, что вы уже знаете о будущем подрядчике, а что стоит выяснить до старта.

Блок 1. Что должно быть в договоре

- ☐ Указано, что входит в оплату услуг, а что — рекламный бюджет на самой площадке
- ☐ Прописано, сколько карточек и рекламных кампаний подрядчик ведёт
- ☐ Понятно, кто создаёт фото и видео — вы или подрядчик, и входит ли это в цену
- ☐ Есть пункт про регулярную отчётность

Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ Как выбирается категория для товара и почему именно она
- ☐ Как составляется семантическое ядро и как часто оно обновляется
- ☐ Кто пишет наименования и описания и какие сервисы аналитики используются
- ☐ Какие виды рекламы будут задействованы — в каталоге, в поиске, в карточке, на главной

Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Обещают место в топе выдачи или точный рост продаж
- ☐ Не разделяют оплату услуг и рекламный бюджет площадки
- ☐ Кабинет продавца и карточки оформлены так, что у вас нет к ним доступа
- ☐ В отчёте нет ни изменений в выдаче, ни данных по рекламным кампаниям

Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Вы видите, какие карточки изменены и что именно в них поменялось
- ☐ По каждой рекламной кампании понятен результат, а не только расход
- ☐ Понятно, какие карточки поднялись в выдаче, а какие нет
- ☐ Подрядчик объясняет, почему предлагает изменить ставки или тексты



Блок 5. Как выбрать формат работы

- ☐ Вы определились, нужен ли комплекс (SEO и реклама) или только отдельные услуги
- ☐ Знаете, сколько у вас карточек и в каком они состоянии
- ☐ Понимаете, что SEO карточек даёт эффект постепенно, а реклама — быстрее
- ☐ Договорились о порядке оплаты и составе отчёта

Большинство «да» — вы готовы к разговору с подрядчиком на равных.

Много «нет» — это нормально, именно эти вопросы стоит задать на первой встрече.

Остались вопросы по любому пункту — можем разобрать их на бесплатной консультации, 15 минут.

4 причины, по которым карточки на Wildberries не продают

Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика

1. Неподходящая категория

Алгоритм маркетплейса учитывает категорию товара. Если она выбрана неудачно, карточку видят не те, кому она нужна.

2. Нет семантического ядра

Название и описание пишутся без ключевых слов, по которым реально ищут. Карточка не попадает в выдачу.

3. Слабый визуал

Фото и видео усиливают текст. Без качественной подачи карточка теряется среди конкурентов.

4. Реклама без анализа

Кампании запускаются без оценки ниши и конкурентов, бюджет расходуется наугад.

Если что-то из списка про вас — это решается при пересмотре карточек. **Если только выбираете подрядчика** — эти четыре пункта стоит проговорить заранее.



АЛМА

ИНН:

8-800-775-02-81

alma-com.ru

3255044948

Telegram: [+7-980-334-83-92](https://t.me/+79803348392)

e-mail: box@alma-com.ru

Как мы продвигаем на Wildberries

Коротко о том, как устроена работа

1. Анализ ниши и конкурентов

Изучаем текущую ситуацию, карточки конкурентов и их ключевые слова.

2. Оптимизация карточек

Выбираем категорию, составляем семантическое ядро, заполняем поля, пишем тексты, прорабатываем визуал.

3. Реклама

Запускаем рекламные кампании на маркетплейсе и, при необходимости, вне его — Яндекс Директ, соцсети.

4. Аналитика

Регулярно отслеживаем качество кампаний и корректируем стратегию.

Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки и интернет-маркетинга, более 1000 реализованных проектов
- Можно заказать комплекс или отдельные услуги
- Гарантия лучшей цены

Как с нами связаться

Телефон: 8-800-775-02-81 (бесплатно по России)

Телефон: +7-495-966-18-50

Telegram: +7-980-334-83-92

E-mail: box@alma-com.ru

Сайт: alma-com.ru

Спасибо, что прочитали до конца — будем рады обсудить ваш проект.