

# NERO

сервис по доставке одежды оптом

## Гайд: Шаги по аналитике товара для продажи

Инструкция от NEROopt



## 1. Анализ трендов рынка

**Исследуйте модные тенденции:** Используйте модные журналы, инфлюенсеров и популярные маркетплейсы для идентификации текущих трендов. Платформы как Pinterest или Instagram помогут уловить последние веяния в мире моды.

**Отслеживайте поведение конкурентов:** Анализируйте, какие товары предлагают ваши конкуренты, какие акции и скидки они используют. Это поможет вам понять, какие товары пользуются спросом.

## 2. Определение целевой аудитории

**Профиль покупателя:** Определите, кто является вашим основным покупателем по возрасту, полу, интересам и покупательской способности. Это поможет вам более точно подбирать товары.

**Предпочтения аудитории:** Учитывайте региональные особенности и предпочтения аудитории. Например, товары для жителей мегаполисов и маленьких городов могут сильно отличаться.

## 3. Анализ продаж и остатков

**Используйте CRM-системы и аналитику маркетплейсов:** Они позволят вам отслеживать, какие товары продавались лучше всего, а какие оказались не востребованными.

**ABC-анализ:** Классифицируйте товары по категориям А, В, и С, где А — самые продаваемые, С — наименее продаваемые. Это поможет оптимизировать закупки и управление запасами.

## 4. Оптимизация ценообразования

**Анализ цен:** Регулярно сравнивайте ваши цены с ценами конкурентов, учитывая качество и бренд. Подстройте свои цены, чтобы оставаться конкурентоспособными.

**Динамическое ценообразование:** Рассмотрите возможность использования программного обеспечения для динамического ценообразования, чтобы оптимизировать цены в зависимости от спроса, запасов и других факторов.

## 5. Разработка маркетинговых стратегий

**Промоакции и скидки:** Планируйте акции для стимулирования продаж слабоходных товаров и увеличения оборота наиболее популярных товаров.

**Целевая реклама:** Используйте данные о поведении и предпочтениях вашей аудитории для настройки рекламных кампаний в социальных сетях и на маркетплейсах.

## 6. Фидбек и адаптация

**Сбор отзывов:** Регулярно собирайте отзывы покупателей о товарах. Это поможет вам улучшить качество обслуживания и ассортимент.

**Гибкость и адаптация:** Будьте готовы быстро адаптироваться к изменениям рынка и потребностей аудитории, реагируя на фидбек и меняя ассортимент в соответствии с трендами.