


NERO

оптовый поставщик одежды из Китая и Турции

Инструменты анализа рынка и трендов при продажах на маркетплейсах

Инструкция от NEROopt



 @neroopt
@nerologic

Анализ рынка и трендов — ключевой этап при выборе товаров для продажи на маркетплейсах. Он помогает определить востребованные продукты, оценить конкуренцию и минимизировать риски. **Вот пошаговый подход к такому анализу:**

1. Изучение спроса и конкурентов
2. Определение целевой аудитории
3. Анализ ценовой политики
4. Оценка логистики и условий хранения
5. Тестирование ниши и минимальные вложения
6. Отслеживание трендов и новинок



Инструменты для анализа рынка

1. MPStats: Продажи и ценообразование в реальном времени

MPStats — один из самых популярных сервисов для аналитики на маркетплейсах, таких как Wildberries и Ozon. Он предоставляет информацию о динамике продаж, ценах, категориях и отзывах.

Как использовать:

1. Регистрация на платформе: Создайте учетную запись на сайте MPStats.
2. Выбор маркетплейса и категории: Введите интересующий вас товар или категорию (например, "смарт-часы").
3. Фильтрация по метрикам: Настройте фильтры для поиска по ключевым показателям (объем продаж, рейтинг продавца, цена).
4. Отслеживание динамики: Используйте графики, чтобы понять, как менялись продажи и цена конкурентов за последний месяц или квартал.
5. Анализ отзывов: Изучайте отзывы клиентов, чтобы понять, что нравится и не нравится покупателям у конкурентов.

Фишка: MPStats позволяет настроить уведомления о снижении цен конкурентов и изменения в их ассортименте.

2. Moneyplace: Продвинутый анализ товаров и категорий

Moneyplace дает детализированную аналитику по маркетплейсам, включая статистику по поисковым запросам, доходности товаров и динамике продаж.



Как использовать:

1. Создайте личный кабинет на сайте Moneyplace.
2. Запросите данные по категории: Введите категорию или конкретный товар и получите информацию о выручке и объеме продаж.
3. Проанализируйте бестселлеры: Сервис покажет топовые товары в категории и их характеристики.
4. Сравните продавцов: Оцените лидеров по продажам и изучите их карточки товаров.
5. Используйте прогнозы: Moneyplace анализирует текущие тренды и предлагает прогнозы для разных категорий.

Фишка: Moneyplace помогает оценить маржинальность товара и сравнить ее с конкурентами.

3. SellerBoard: Управление финансами и конкурентный анализ

SellerBoard позволяет не только отслеживать конкурентов, но и управлять доходами, расходами и эффективностью рекламных кампаний на маркетплейсах.

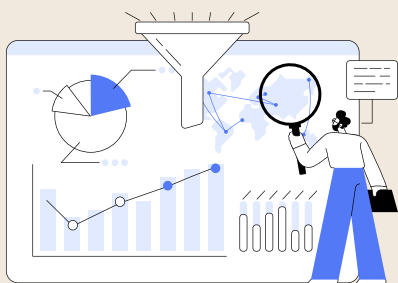
Как использовать:

1. Интеграция с маркетплейсом: Подключите SellerBoard к личному кабинету на Ozon или Wildberries.
2. Анализ конкурентов: Найдите похожие товары и изучите динамику продаж, отзывы и структуру карточек.
3. Управление ценами: Используйте функции автоматического мониторинга цен конкурентов.
4. Рентабельность товаров: Проанализируйте, какие товары приносят наибольшую прибыль после вычета всех расходов.
5. Контроль рекламных кампаний: Оцените, какие рекламные каналы наиболее эффективны у ваших конкурентов.

Фишка: SellerBoard позволяет детально анализировать финансовую эффективность каждого товара.

4. MarketGuru: Полный обзор категорий и конкурентов

MarketGuru специализируется на мониторинге товаров и категорий в режиме реального времени. С его помощью можно следить за новинками, ценами и ключевыми метриками на различных маркетплейсах.



Как использовать:

1. Создайте аккаунт и выберите интересующие категории.
2. Анализируйте ассортимент: Оцените, какие товары продаются в вашей нише и насколько высока конкуренция.
3. Используйте сравнение карточек: Найдите слабые и сильные стороны карточек товаров у конкурентов.
4. Отслеживайте скидки и акции: Получайте уведомления о запусках акций у ваших конкурентов.
5. Выводите отчеты: Настройте автоматическую генерацию отчетов по продажам и изменению цен.

Фишка: MarketGuru полезен для мониторинга акций и спецпредложений на маркетплейсах.

5. Яндекс.Вордстат и Google Trends: Оценка спроса и сезонности

Эти инструменты помогут понять, какие товары популярны в поисковых системах и как спрос на них меняется в течение года.

Как использовать:

1. Зайдите на Яндекс.Вордстат и введите ключевые запросы для анализа (например, "теплые куртки").
2. Проанализируйте сезонность: Посмотрите, когда спрос на товар достигает пика.
3. Используйте Google Trends: Введите товар и получите данные о его популярности по регионам и временным периодам.
4. Сравните тренды: Оцените, какие категории товаров становятся популярными и как они соотносятся с текущими трендами на маркетплейсах.

Фишка: Оба сервиса позволяют предсказать, когда лучше запускать рекламу и пополнять склады.

6. Wildberries и Ozon: Внутренние аналитические инструменты

Маркетплейсы, такие как Wildberries и Ozon, предоставляют базовую аналитику для продавцов в личных кабинетах.

Как использовать:

1. Зайдите в личный кабинет продавца на маркетплейсе.
2. Проанализируйте отчеты по продажам: Изучите динамику продаж своих и конкурирующих товаров.
3. Следите за отзывами: Мониторьте отзывы на товары конкурентов, чтобы выявить недочеты и учесть их в своей стратегии.

4. Изучайте рекомендации маркетплейса: Используйте советы маркетплейса для повышения позиций своих товаров.
5. Оцените эффективность акций: Проанализируйте, как скидки и акции влияют на продажи конкурентов.

Фишка: Внутренние инструменты маркетплейсов помогают оперативно реагировать на изменения в спросе.

7. CleverDATA: Продвинутый анализ больших данных

Для масштабного анализа данных можно использовать платформу CleverDATA, которая помогает собирать информацию о рынке, трендах и поведении покупателей.

Как использовать:

1. Подключите CleverDATA к своим источникам данных.
2. Соберите информацию о покупательском поведении: Оцените, какие категории товаров покупатели просматривают чаще всего.
3. Используйте прогнозирование: CleverDATA помогает прогнозировать спрос и управлять запасами.
4. Анализируйте конкурентов: Сравните, как разные компании работают с одними и теми же категориями товаров.

Фишка: CleverDATA подходит для глубокого анализа и стратегического планирования.

При грамотном подходе и детальном анализе рынка работа на маркетплейсах превращается в простой и эффективный инструмент для получения стабильной прибыли. Понимание потребностей целевой аудитории, анализ конкурентной среды и оптимизация процессов позволяют минимизировать риски и максимально раскрыть потенциал вашего товара. Маркетплейсы предлагают готовую инфраструктуру и доступ к широкой аудитории, что упрощает запуск и масштабирование бизнеса. Правильная стратегия продвижения и работа с аналитикой делают этот канал не только доступным, но и высокодоходным инструментом для предпринимателей любого уровня.

