

**САННИКОВА
СВЕТЛАНА**



**50
хаков**

**для менеджеров
маркетплейсов**

Светлана Санникова

**50 хаков для менеджеров
маркетплейсов**

«Автор»

2023

Санникова С.

50 хаков для менеджеров маркетплейсов / С. Санникова —
«Автор», 2023

Простая инструкция для всех, кто занимается маркетплейсами, менеджеров и селлеров. Полезные советы и ошибки, которые не стоит повторять. Для тех, кто хочет пройти самое быстрое обучение по маркетплейсам.

© Санникова С., 2023

© Автор, 2023

Содержание

50 хаков для менеджера маркетплейсов	5
Хак № 1	6
Хак № 2	9
Хак № 3	11
Хак № 4	12
Хак № 5	13
Хак № 6	15
Хак № 7	16
Хак № 8	19
Хак № 9	21
Хак № 10	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Светлана Санникова

50 хаков для менеджеров маркетплейсов

50 хаков для менеджера маркетплейсов

Как много времени вы потратили, чтобы найти обучение по маркетплейсам, наставников, чтобы загрузить свой первый товар, разобраться с отчетами? Как много ошибок вы сделали, продавая первый год на маркетплейсах? Многих ошибок можно было не делать. Как бы мне хотелось получить простую инструкцию в самом начале пути, как же я хочу, чтобы менеджеры и селлеры, продающие сейчас на маркетплейсах, не повторяли наших ошибок.

Открывая маленьким компаниям мир e-com, я каждый раз удивляюсь: да, для некоторых Интернет – это до сих пор откровение. Многие компании давно хотят выйти на рынок e-com, но не знают как или же считают, что это очень дорого: нанимать отдельно SMM, заказывать разработку сайта, заниматься продвижением, таргетом... Это даже звучит устрашающе. Другие хотят сразу больших легких продаж на маркетплейсах. Ведь по сарафанному радио уже по всей России и ближнему зарубежью звучит – у меня миллион на «Озоне» чистая выручка, мы сделали 20 млн за сезон, а у нас оборот 40 млн. Плюс к этому – тысячи курсов стоимостью от 10 до 100 тыс. рублей, где любому расскажут, как продавать на маркетплейсах.

На самих маркетплейсах вы найдете достаточно полные вводные курсы, где подробно описано, как завести личный кабинет, какие условия сотрудничества и какие основные инструкции для работы в личном кабинете селлера. Эта информация может заменить 90 % платных курсов, которые вам предлагают на каждом шагу. Книга же эта для тех, кто технически уже изучил основы и кто хочет максимально быстро получить большой пул полезной информации. Здесь вы найдете только самое интересное, важное, любопытное о работе с маркетплейсами, основанное на личном опыте. Мне хотелось бы получить такую книгу с нюансами в самом начале и не совершать очевидных ошибок. Да, я действующий селлер с небольшим оборотом 10–15 млн в месяц, да, ваша компания может заработать больше на маркетплейсах.

Как обещают экономисты и бизнес-аналитики, маркетплейсы будут развиваться и расти еще в ближайшие 5 лет. И вы говорите себе – да! Сейчас самое время выходить на маркетплейс. Но не забывайте, что за предыдущие 5 лет они также росли и развивались с колоссальной скоростью. Поэтому скажите себе – да! Сейчас самое время, потом будет совсем поздно.

На эту книгу меня вдохновило издание «100 хаков интернет-маркетолога», я люблю, как пишет ТехТерра, они прекрасны, честны и актуальны. Когда я разбиралась в самом начале с ВБ и «Озоном», мне приходилось пересматривать сотни видео и выискивать по крупинкам ценную информацию. Это долго. Из 30-минутного видео вы получаете 1 кейс, из двухдневной конференции – 5-6, которые сможете тут же использовать. Когда я обучала новых сотрудников, задумалась: неплохо было бы иметь методичку, настольную книгу с основными моментами, на которые «ох как нужно» обращать внимание.

Итак, вы решили включиться в игру, выбрали маркетплейс (в основном мы с вами будем говорить о «Вайлдберриз» и «Озоне»), потому что это локомотивы и потому что они подходят практически для всех категорий товаров. Вы посмотрели несколько мотивирующих роликов и готовы зарабатывать миллионы. Теперь стоит узнать, что же на самом деле продают на маркетплейсах. Вася Иванов говорит, что у него джоггеры на полмиллиона продаются, проверим?

Хак № 1

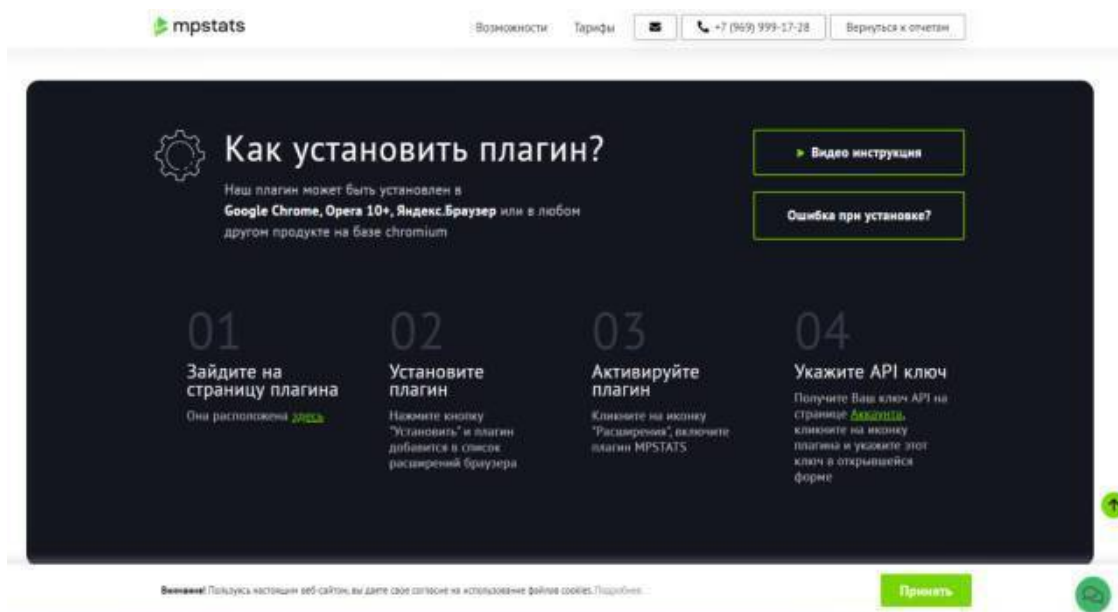
Установите плагин для браузера, чтобы просто и быстро оценивать продажи конкурентов и следить за своими товарами онлайн. Выбирайте любой удобный вам, проверяйте его надежность (на практике) и стабильность работы. Это первый незаменимый помощник менеджера маркетплейсов.

При выборе нового товара такой плагин тоже будет полезен. С его помощью вы сразу увидите, какой объем рынка занимают топовые селлеры, какие у них ежедневные продажи, и поймете, сможете ли вы с ними конкурировать.

У любого, уважающего себя и своего клиента, менеджера маркетплейсов есть дополнительные программы аналитики (в дополнение к «Экселю» и «Гуглтаблицам»). Во многом они расширяют видение действительного положения дел и упрощают ведение аккаунта. Самые крупные сайты, предоставляющие услуги аналитики через подключенные API-ключи:

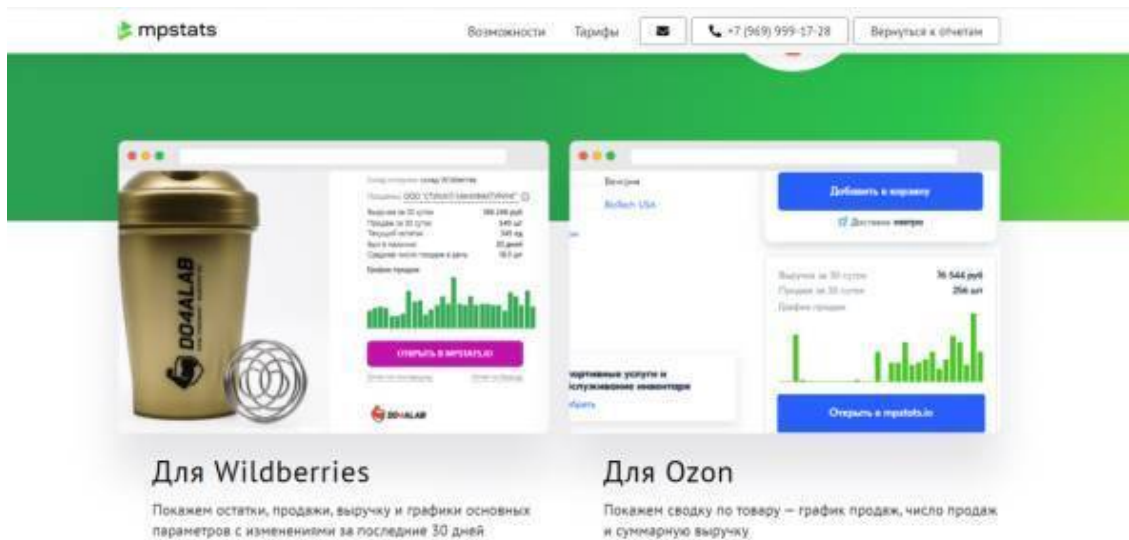
- MPSTATS, одна из самых дорогих и крупных компаний аналитики,
- Stat4Market,
- [MarketGuru](#).

Расскажем о них, когда будем разбирать аналитику и отчетность. Сейчас нам интересно только приложение, так называемое расширение для браузера от этих компаний. С помощью плагина для браузера можно видеть продажи и остатки прямо на странице маркетплейса. Для этого его нужно скачать и установить на своем компьютере:

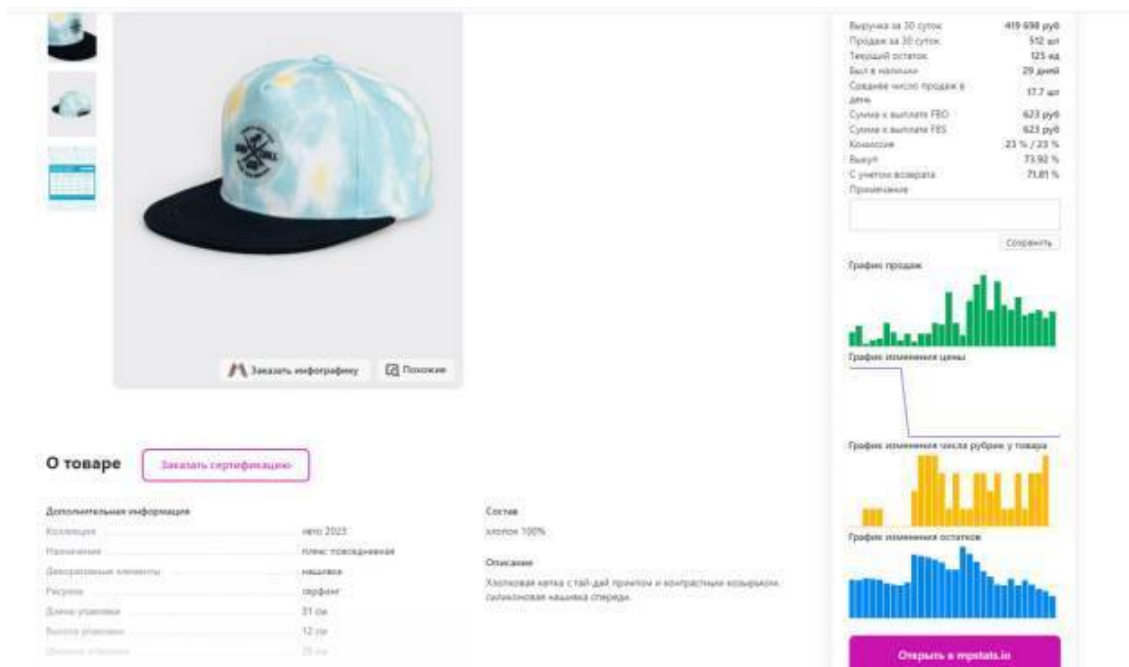


Подробные инструкции по установке вы найдете на вышеупомянутых страницах.

После установки в каждой карточке товаров вы увидите (графиками, цифрами) продажи или заказы за определенный период, в разрезе каждого дня или месяца, выручку, комиссию, остатки товара:




Однако учтите, что данные эти не 100 % правдивы. Разница в показателях иногда бывает очень существенная. Зависит это от возможностей выбранной программы, верных API-ключей, технических работ на маркетплейсе, скорости обновлений информации за сутки.



Множество сервисов аналитики предоставляют бесплатный плагин, например, «Мерка-тус», Stat4Market, «Маяк».

ASCOOLA / Бейболка тайдай МАЙСКИЙ SALE

★★★★★ 79 отзывов · Артикул: 151019777 · Купили более 400 раз



Состав: хлопок 100%

Цвет: голубой

Дополнительная информация

Коллекция: лето 2023

Упаковка: блок: последняя

Декоративные элементы: наклейка

Регулировка: сзади

Длина ушка: 21 см

Всё характеристики

Таблица размеров

50	52	53	54
100 шт.	100 шт.	100 шт.	100 шт.
Остаток: 0 шт.	Остаток: 0 шт.	Остаток: 0 шт.	Остаток: 0 шт.
194 шт.	10 шт.		

Вот товары ASCOOLA у

Вот бейболки ASCOOLA у

Вот бейболки в категории у

[Заказать инфографику](#) [Пожаловаться](#)

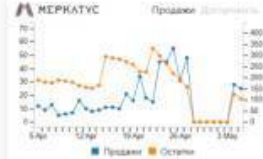
663 Р ~~999 Р~~

[Добавить в корзину](#)

[Купить сейчас](#)

7-9 мая доставка по всей России, WB

МЕРКАТУС Продажи и остатки



Заказ за 30 суток: 496 шт

Выручка за 30 суток: 285 461 Р

Текущий остаток: 304 шт

Среднее число продаж в день: 17 шт

Хак № 2

Следите за новостями. Это легко сделать, подписавшись на уведомления в личном кабинете или каждый день просматривая на главной странице раздел «Новости». Ежедневно! Возьмите себе за правило читать новости, как проверяете электронную почту. Это дает вам преимущество.

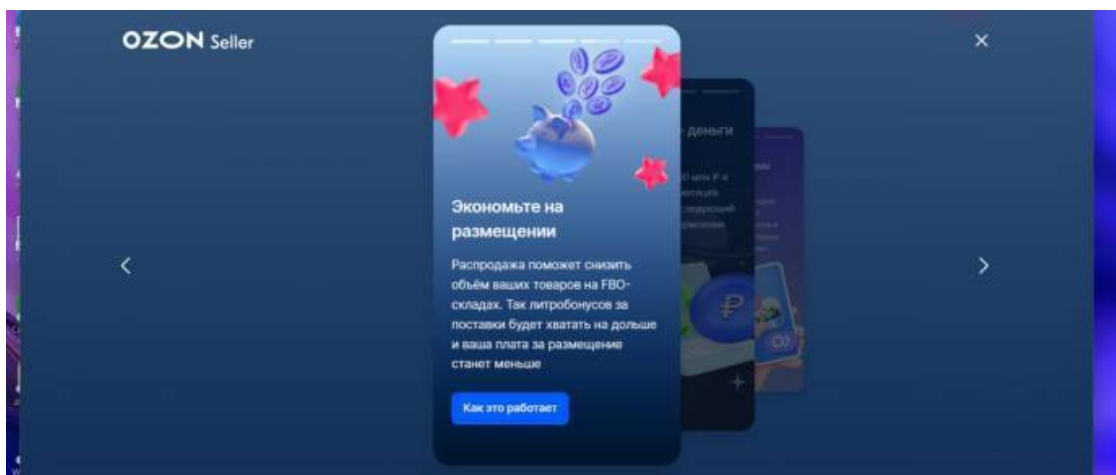
Площадки указывают, что вправе вносить изменения и дополнения в одностороннем порядке. За всеми изменениями продавец должен следить сам, без дополнительных уведомлений со стороны маркетплейса.



Первое: если вносятся изменения по регламенту, например, как с было с габаритами и с фотографиями, если вы вовремя не выполняете требования маркетплейса – ожидайте штраф. Второе: вы планируете эффективнее поставки с бесплатной отгрузкой или меньшей стоимостью хранения.

Вы узнаете условия акций и какую конкретно выгоду принесет вам участие в них.

Вы всегда будете знать, какие склады открылись, на какие товары снижена комиссия и многое другое. Маркетплейсы постоянно развиваются – воспользуйтесь этим.



По умолчанию предприниматели следят за обновлениями oferty, новостями маркетплейсов, конкурентами в своей категории. Это правильно, но недостаточно.

Любой маркетплейс сейчас – это большой IT-сервис, который постоянно обновляется. Меняется интерфейс для покупателя, алгоритмы выдачи, правила рекламных кампаний. Не игнорируйте технические обновления маркетплейса.

Важно смотреть, как выглядит карточка товара для покупателя после обновления приложения – возможно, поменялось отображение картинки или текста, нужно срочно поправить описание.

Полезно следить за алгоритмами отгрузки, правилами доставки до покупателя, системой показа в зависимости от наличия товара на складе. Например, маркетплейс анонсировал появление нового регионального склада, который будет обслуживать несколько городов. Если вы хотите продолжать продавать товары в этих городах, нужно срочно организовать доставку товара на новый склад. Иначе система перестанет показывать там ваш магазин.

Хак № 3

Готовьтесь к большой выручке заранее. Если у вас ИП, продумайте, какое налогообложение и расчетный счет вы будете использовать. Как будет происходить поступление денег на ваш расчетный счет. Отдельно погуглите, как платить налоги и с какой суммы их рассчитывать (поступление на расчетный счет не равно выручке).

И всегда помните: нельзя поменять ИП в личном кабинете. И даже изменить систему налогообложения, если вы вдруг поняли, что вам выгоднее «Доходы минус расходы».

ИП не передается, его нельзя продать. Если вы оформляете его на кого-то, с кем-то составляйте договор, прописывайте все обязательства. Относитесь серьезнее к партнерству. В противном случае все готовые продающие карточки придется оформлять заново. С новым личным кабинетом.

Что нельзя делать индивидуальному предпринимателю?

ИП, вот что нельзя делать с ИП

- **ИП нельзя** продать полностью как бизнес. Предприниматель может продать имущество, остатки товара, сырье, материалы и прочее. ...
- **ИП нельзя** переименовать. ...
- **Нельзя** одновременно зарегистрировать два и более **ИП**. ...
- **ИП нельзя** передать или получить в аренду.

Хак № 4

Просто ли рассчитать unit-экономику, имея закупочную цену и готовые шаблоны? На всех обучающих курсах вы получите свои готовые таблицы. На сайтах аналитики вы также получите все необходимые расчеты. Но будьте так добры к себе, прежде чем закупать и загружать новый товар – сделайте расчет. Это факт, вам необходимо знать, сколько вы заработаете и получите ли вы на самом деле прибыль. Что учитывать?

- комиссию, планируемую в 10–15 %. У каждого маркетплейса комиссия своя, у каждой категории товара она разная. В большинстве случаев есть свои калькуляторы по категориям.

- плату за логистику товара. Сюда входят услуги по перемещению товара между складами маркетплейса, по доставке товара покупателю и обратной доставке продавцу в случае отказа или возврата (рассчитывается также по габаритам, по весу, по категориям). Плюс дополнительные платежи по приемке товара по FBS. Последняя миля – это доставка из сортировочного центра покупателю в пункт выдачи заказов, постапат или курьером. Цена обычно составляет определенный процент от стоимости заказа, но не менее и не более той величины, которую устанавливает маркетплейс.

- доставку товара до маркетплейса, если вы везете самостоятельно или отправляете через транспортные компании.

- упаковку товара и хранение на своем складе. Маркировка, стикерование, палетирование, упаковка, дополнительные бирки и пакеты, коробки. Воспользуйтесь вы услугами фул-филмента, или у вас наемные рабочие – решать вам.

- расходы на продвижение, рекламу – внутреннюю и внешнюю. Плата за рекламные услуги: продвижение товара в поиске и в карточках других товаров, покупка баннеров на витрине, семплинг и многое другое.

- хранение товаров на маркетплейсе.

- дополнительные платежи, например, оплату эквайринга (комиссия за прием и перечисление платежей от покупателей).

Все это ваша себестоимость товара (а также налоги и номинальная себестоимость продукции).

Мы обычно тратим около 20–30 процентов выручки на оплату комиссий площадки, услуг по логистике и на продвижение внутри маркетплейсов.

Хак № 5

В момент отгрузки товаров на склад маркетплейса мы проводим перемещение в бухгалтерской программе на другой склад. Мы создали несколько виртуальных складов под каждую площадку для контроля остатков. Реализацию проводим на основании отчетов маркетплейса по передаче товара покупателю. Закрывающие документы и отражение в учете так же важны, как и предварительные расчеты.

Дата		Куртка White SD-1200	Пуховик жен- RN 2320	Носки чёрн 008	Носки красн 004	Носки зелен 003	Носки коричн 0012	Ушачи Занц 001
09.01.23 - 15.01.23	Расход WB	р.23 255,00	р.3 564,00	р.2 054,00	р.0,00	р.5 788,00	р.0,00	р.0,00
	Выручка WB	р.134 724,00	р.55 261,00	р.151 193,00	р.223 754,00	р.69 019,00	р.66 823,00	р.4 432,00
	Заказы	83	31	108	153	59	47	7
	ДРР план	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%
01.01.23 - 08.01.23	ДРР факт	17,26%	6,45%	1,36%	0,90%	8,39%	0,00%	0,06%
	Расход WB	р.8 977,00	р.8 449,00	р.8 972,00	р.0,00	р.2 872,00	р.0,00	р.0,00
	Выручка WB	р.60 167,00	р.49 066,00	р.362 770,00	р.322 049,00	р.88 369,00	р.89 543,00	р.4 314,00
	Заказы	31	26	280	220	84	84	7
26.12.22 - 31.12.22	ДРР план	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%
	ДРР факт	14,92%	17,21%	2,47%	0,90%	3,25%	0,00%	0,06%
	Расход WB	р.16 903,00	р.6 482,00	р.8 794,00	р.3 948,00	р.2 995,00	р.0,00	р.425,00
	Выручка WB	р.63 286,00	р.37 887,00	р.185 290,00	р.270 845,00	р.60 358,00	р.54 381,00	р.3 664,00
19.12.22 - 25.12.22	Заказы	36	21	155	201	59	42	6
	ДРР план	5%	5%	5%	5%	5%	5%	10%
	ДРР факт	26,71%	17,11%	4,73%	1,46%	4,98%	0,00%	11,60%
	Расход WB	р.19 413,00	р.13 566,00	р.14 691,00	р.10 799,00	р.2 767,00	р.0,00	р.1 078,00
19.12.22 - 25.12.22	Выручка WB	р.91 219,00	р.55 228,00	р.281 787,00	р.416 558,00	р.108 250,00	р.71 848,00	р.3 250,00
	Заказы	50	29	225	300	106	51	5

Разбирайтесь в отчете, ведите каждую продажу, зачастую комиссии и доставка оказываются больше, чем вы рассчитывали, и, чтобы не сработать в минус и вовремя подкорректировать, нужно владеть точной информацией о продажах.

Во многих отчетах «Озона» не отображается та или иная графа расходов, поэтому важно как минимум еженедельно сводить отчет по реализации.

Товарооборот

в стоимостном выражении, считается в рублях.

Ежемесячный прирост оборота

в штуках или в рублях, считается в %.

Доходность

всего ассортимента.

Производительность ассортимента

считается в %.

Доля актуальной для вас категории в товарообороте

в рублях или штуках. В личном кабинете продавца находится рейтинг позиции и ваш рейтинг продавца. Ставьте своей целью его улучшение.

Доля определённых товаров

Сравнение результатов

текущего периода с аналогичным периодом прошлого года в товарообороте категории. Его ещё называют «like-for-like».

Количество покупок

Важно: количество чеков не равно товарообороту.

Сокращение показателя «out of stock»,

то есть отсутствия товара в наличии. Отсутствие товаров в наличии, обнуление позиций товаров на складе считается в днях или в процентах.

Сокращение периода оборачиваемости товара.

Доля покупок товара

от общих продаж.

Доля продаж промопродуктов

Хак № 6

Калькулятор стоимости логистики и комиссии поможет определить подходящую категорию и учесть в стоимости товара основные расходы.

The screenshot shows the WB HELP calculator interface. The top navigation bar includes the phone number 8 (800) 555 62 82, a link to the help center, and a 'ЗАКАЗАТЬ ЗВОНОК' button. The main area is divided into two columns. The left column contains input fields for 'Коледино' (category), 'Посуда и инвентарь / Посуда и инвентарь' (subcategory), and 'ПАРАМЕТРЫ ВАШЕГО ТОВАРА:'. Under 'ПАРАМЕТРЫ ВАШЕГО ТОВАРА:', there are fields for 'Себестоимость (руб/шт)' (300), 'Цена на выходе (руб/шт)' (900), and 'Схема хранения:' with radio buttons for FBO (selected), FBS, and DBS. Below this, there is a 'Количество (шт)' field (1000) and a note: 'Для данной категории указание габаритов не требуется' with fields for 'Длина (см)', 'Ширина (см)', and 'Высота (см)'. The right column displays a summary of costs and profit. It lists: 'Комиссия WB: 12.00 %', 'Стоимость логистики: 72.00 P', 'Комиссия за хранение: 2.40 P', 'Налог: 54.00 P', and 'Маржа: 45.47 %'. Below this, it shows 'НА ЕДИНИЦУ ТОВАРА:' with 'ЗАТРАТЫ: 544.80 P' and 'ПРИБЫЛЬ: 355.20 P'. At the bottom, it shows 'ИТОГО:' with 'ЗАТРАТЫ: 544800.00 P' and 'ПРИБЫЛЬ: 355200.00 P'. A 'ПОСЧИТАТЬ' button is located at the bottom right.

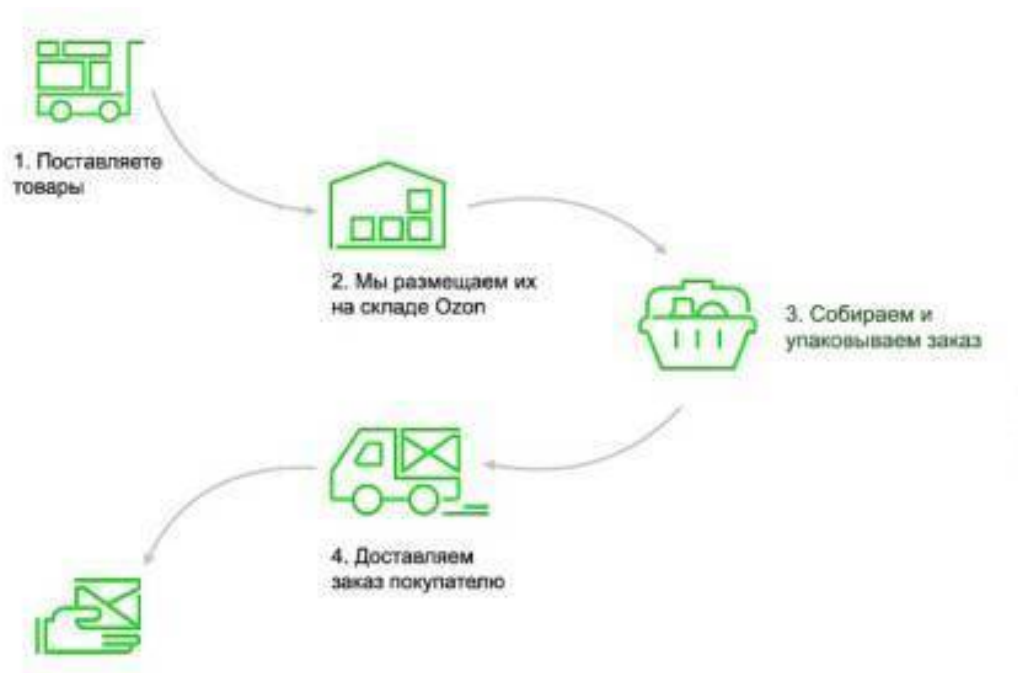
НА ЕДИНИЦУ ТОВАРА:	
ЗАТРАТЫ:	544.80 P
ПРИБЫЛЬ:	355.20 P
ИТОГО:	
ЗАТРАТЫ:	544800.00 P
ПРИБЫЛЬ:	355200.00 P

Если вы доставляете самостоятельно и через транспортные компании, будьте вдвойне внимательными. Уточняйте стоимость каждой доставки. Если вы отправляли из интернет-магазина и стоимость была 100 р., договор с «Озоном» у транспортной компании может быть совершенно другой, соответственно, и тарифы другие. И за ту же посылку вы заплатите в два раза больше. Если вы отправляете из регионов, где маркетплейс не принимает поставки в ПВЗ –из Республики Крым, например, – стоимость логистики будет намного больше. Раз в 3 больше обычной доставки. При этом в разделе «Товары» стоимость логистики и комиссии будет отображаться стандартная, что вводит в заблуждение многих продавцов. В этом случае выгоднее работать по схеме FBO.

Хак № 7

Разные варианты отгрузки тоже будут полезны для повышения продаж. FBO, FBS и «REALэкспресс» – основные схемы продаж. Используйте все. Не секрет, что, отгружаясь на склад маркетплейса, ваш товар будет лучше отображаться в поиске. Выбирайте высокооборотимый товар, небольшой по габаритам, весу, и смело отправляйте на склад маркетплейса.

FBO–модель



Пополняйте запасы минимум раз в месяц, так вы подниметесь в поиске и сократите расходы на хранение. Цену за хранение на площадке обычно повышают, если товар лежит без движения больше 60 дней. Из «вредных советов»: если вы закупили 10 000 футболок, отправляйте все сразу на маркетплейс, и желательно на один склад.

FBS удобен, если вы тестируете ассортимент. За короткое время вы увидите, какой цвет нравится больше вашим покупателям. Допустим, у вас у вас производство по пошиву сумок. Вы запускаете линейку кожаных рюкзаков. Создаете пробную партию из 5 расцветок. Через две недели по итогам продаж вы увидели, что в синем цвете всего несколько продаж (не сезон, не тренд, неудачный тон цвета и другое), а в красном раскуплены за два дня. Соответственно, в производство вы запускаете большую партию красных рюкзаков.

FBS-модель



FBS – единственно верный вариант, если у вас огромный ассортимент в нише с редкими продажами, эксклюзивными дорогими товарами. В одном случае мы избегаем большой стоимости за хранение, в другом сокращаем риски, связанные с потерей дорогостоящего товара.

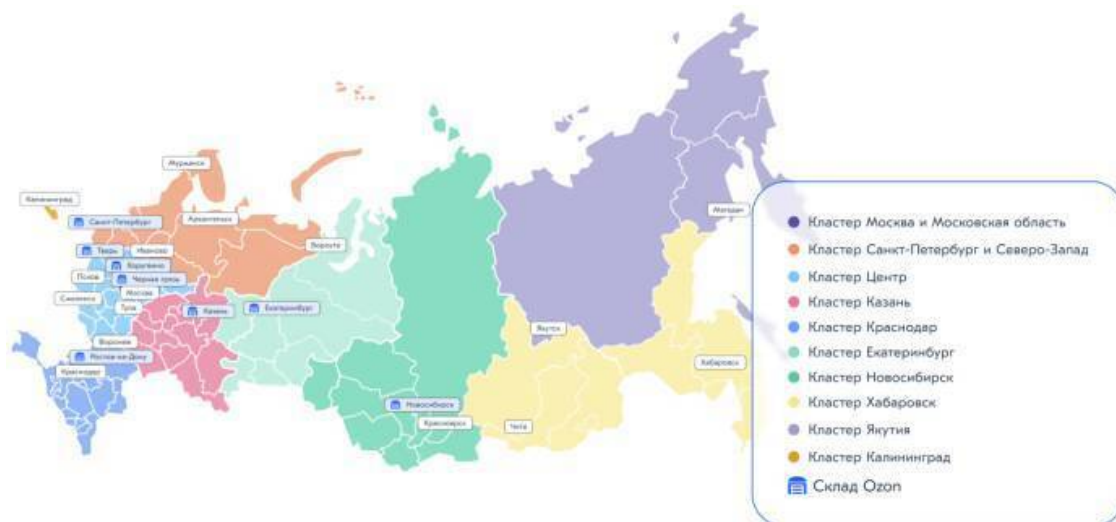
И еще один случай, когда мы предпочитаем FBS, – крупногабаритный товар. В этом году все с нетерпением ждем обновленные тарифы.

Характеристика	FBO (продажа со склада маркетплейса)	FBS (продажа со своего склада)
Где хранится товар?	Хранение товара на складах маркетплейса	На складе продавца
Кто осуществляет логистику до клиента?	Маркетплейс все сделает самостоятельно	По факту заказа вы должны привезти товар на склад маркетплейса в отведенное время приема
Что происходит с возвратами?	Возвращаются на склад маркетплейса	Переходят на склад маркетплейса на модель fbo(иногда можно забрать товар назад)
Какие действия требуются от продавца?	Осуществить поставку товара на склад маркетплейса и наблюдать за продажами	Упаковать товар по факту заказа и привезти его на склад, а так же регулярно обновлять информацию об остатках
С какого момента товар появляется в продаже?	С момента поставки на склад маркетплейса	С момента создания карточки и заявления не нулевых остатков. Работать с остатками сразу на нескольких площадках одновременно можно через topseller

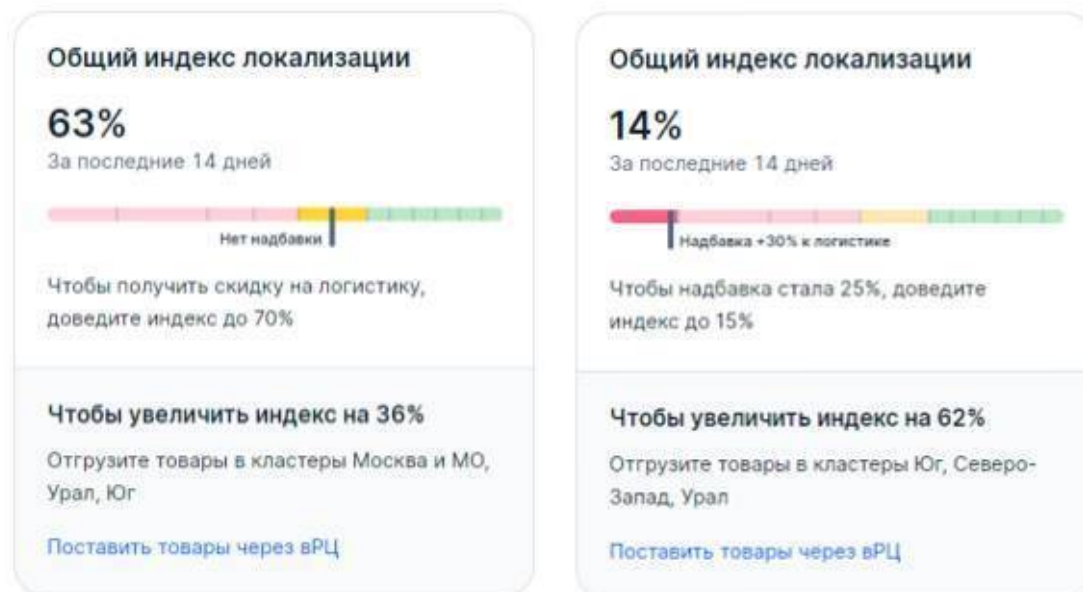
RealFBS кратно поднимет вас в выдаче в вашем регионе. Большой охват по городу. Быстрая доставка. Такой рост хорошо отобразится и на других товарах. Если у вас есть такая возможность быстрой доставки, не упускайте свой шанс выделиться.

Хак № 8

Отгружайтесь на разные склады. На три минимум. Большие склады у маркетплейсов присутствуют во всех регионах страны. Основные из них – Москва, Санкт-Петербург, Казань. Это три направления, которым стоит уделить внимание изначально. Далее вы смотрите на свой товар, его сезонность, запросы по регионам. Везти зимние унты в Краснодар было бы нелогично.



Чем быстрее ваш товар будет доставлен до покупателя, тем выше в поиске данного региона он будет отображаться. И наоборот, ваш товар может вовсе не показываться в каком-то городе или отображаться с надписью «В ваш регион товар не доставляется». Помните, потенциальный покупатель находится везде, дайте ему возможность купить именно ваш товар. К тому же с недавнего времени «Озон» внедрил систему надбавки на логистику, если ваш индекс локализации слишком низкий – стоимость логистики увеличится.



Проверить, видит ли покупатель ваш товар в отдаленной точке страны, можно так: зайдите в покупательский аккаунт, измените локацию на интересующий населенный пункт и попробуйте добавить ваш товар в корзину. Если не получилось – срочно оформлять поставку на ближайшие склады.

На «Озоне» есть система ВРЦ – автоматическое распределение поставок по региональным кластерам. Программа анализирует, куда лучше отправить ваш товар на основе продаж в этих регионах. Вам остается только подкорректировать и отправить поставку. Не стоит слепо доверять автоматическому распределению, возможно, на предложенных складах просто много свободных слотов, поэтому вам его предлагают.

Многие продавцы большую часть товара отгружают в Коледино, Электросталь, Пушкино, хотя если посмотреть статистику продаж маркетплейсов в целом, вы удивитесь, но 80 % всех продаж приходится на регионы, даже не на крупные города.

Хак № 9

Отгрузка большим объемом строго запрещена? Нет, но почему же лучше делать частые допоставки, примерно раз в месяц? Здесь разберем этот вопрос на примерах.

Чтобы протестировать товар, нужно отправить его, соответственно, небольшой партией. Представьте, что вы отправили 1000 спонжей и они оказались бракованными. Вы заплатили за доставку 100 коробов до маркетплейса. Вы заплатите столько же, чтобы забрать их со склада маркетплейса. Неприятно.

Всегда помните и про оборачиваемость, для каждой категории есть свои показатели – так называемые «лучшие». В среднем хорошая оборачиваемость товара меньше 30 дней. А теперь считайте, вы отгрузили 1000 шт., продали за первые дни 10, или вы отгрузили 100 шт. и продали те же 10...

Хак № 10

Отгрузите товар заблаговременно, до начала сезона. Сезонность товара можно увидеть в любом сервисе аналитики. Смотрите за прошлый год пик продаж, сразу отмечайте начало продаж, спад продаж и когда начинаются распродажи, большие акции на маркетплейсе. Такой годовой анализ поможет оценить объем продаж в каждый конкретный период. За две недели до первых больших продаж смело отправляйте товар. Кто-то до сих пор советует отгружаться за несколько месяцев до сезона. Сильно заранее отправлять товар не стоит, вы потратите больше денег на продвижение и хранение (однако учитывайте время приемки товара на складе маркетплейса, иногда приемка затягивается на 7-14 дней). Сразу активно продвигайте свой товар, и в разгар сезона вы будете в топ-10.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.