

АНАЛИЗ КАРТОЧКИ ТОВАРА

Voronin Style/Рюкзак женский мужской городской




1. Анализ фото- и видеоконтента

В карточке представлены 14 фото рюкзака. Количество фотографий хорошее (в идеале должно быть более 10 т.к WB учитывает время нахождения на вашей странице, пока покупатель листает карусель фотографий)






5.

 Похожие

6.



7.

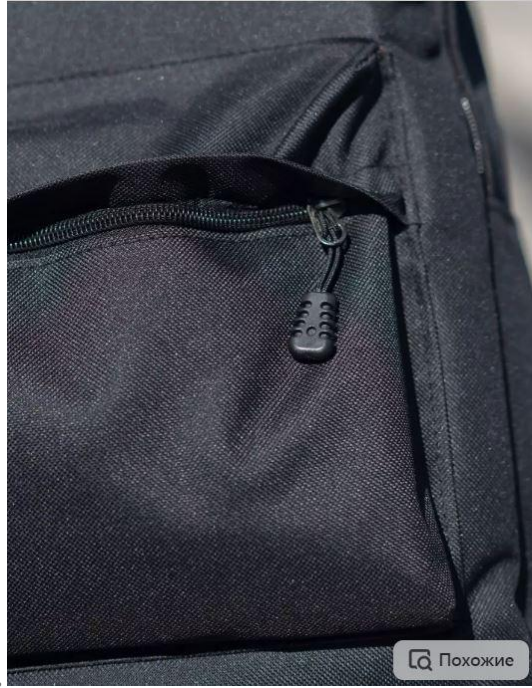
 Похожие

8.





9.



10.



11.



12.



13.



14.

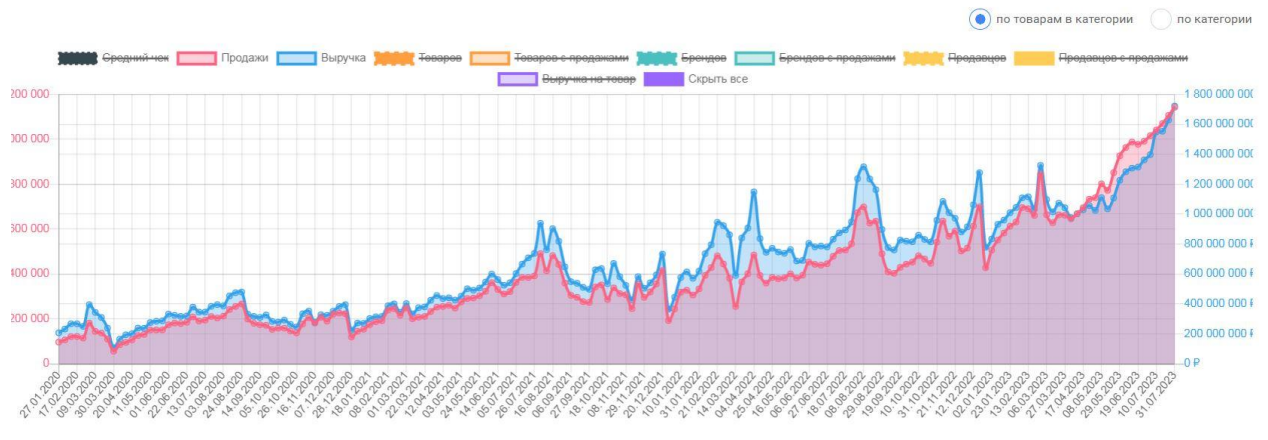
Так как в предверии учебного года большим спросом пользуются предметы для учеников и студентов, я бы рекомендовала заменить фото № 7 и 8 на фотографии со школьниками или студентами и добавить инфографики - фото 6 - передний карман быстрого доступа; фото 7,8 - облегченная модель, уплотненная спинка; фото 9,10 - крепкая и надежная фурнитура; фото 11,12 - мягкие простроченные лямки и лямки регулируются; фото 13 - удобный боковой карман для бутылки с питьевой водой или зонтика. И еще я бы посоветовала вставить видео с “распаковкой” рюкзака учеником, чтобы было видно наглядно сколько всего можно поместить в этот рюкзак. (для примера видео Артикул: 42082352)

2. АНАЛИЗ НИШИ И ТОВАРА

Предметы ▾	Товары	Продажи	Выручка	Товары с остатками	Продавцы	Продавцы с продажами
Аксессуары / Декор для сумок и рюкзаков ⓘ	2 720	10 406	3 077 099 Р	798	241	86
Аксессуары / Рюкзаки ⓘ	352 082	1 503 140	3 344 084 784 Р	79 134	25 599	10 012
Спортивные аксессуары / Герморюкзаки ⓘ	640	376	933 029 Р	110	107	30
Аксессуары / Чехлы для сумок и рюкзаков ⓘ	2 239	2 055	1 371 558 Р	211	125	47
Аксессуары / Разделители для рюкзаков ⓘ	208	9	8 178 Р	18	13	2
Товары для малышей / Рюкзаки-переноски ⓘ	2 448	6 225	16 463 147 Р	663	483	109
Аксессуары / Рюкзаки для фотоаппаратов ⓘ	391	834	2 443 584 Р	90	103	40
Итого	7					

Предметы ▾	вцы с жками	Средняя цена	Средняя цена с продажами	Средний % выкупа с учетом возвратов	Оборачиваемость	Оборачиваемость, дн.
Аксессуары / Декор для сумок и рюкзаков ⓘ	86	873 Р	446 Р	94%	0,61	49
Аксессуары / Рюкзаки ⓘ	10 012	3 342 Р	2 928 Р	78%	0,70	43
Спортивные аксессуары / Герморюкзаки ⓘ	30	5 262 Р	3 056 Р	90%	0,89	34
Аксессуары / Чехлы для сумок и рюкзаков ⓘ	47	4 983 Р	955 Р	90%	0,48	62
Аксессуары / Разделители для рюкзаков ⓘ	2	4 586 Р	1 094 Р	78%	0,20	150
Товары для малышей / Рюкзаки-переноски ⓘ	109	3 638 Р	2 934 Р	75%	0,51	59
Аксессуары / Рюкзаки для фотоаппаратов ⓘ	40	7 090 Р	4 097 Р	50%	0,69	43
Итого	7					

1. Выручка в нише 3 344 084 784 руб (выручка в нише >10млн)
2. Средний чек 2 928 руб (средний чек > 500 руб).
3. Продажи - 1 503 140 руб. (выручка по артикулу >500 000)
4. Процент товаров с продажами - $(66388:79134) \times 100 - 20\%$ (на самовыкупы)
= 63,89% (SPP > 30%)
5. Тренд категории товара



Тренд категории растет.

На 31.07.2022 года

товары с продажами 100 484

продаж 672 738

выручка 1 236 373 622

На 31.07.2023 года

товары с продажами 836 034 (за год увеличение в 8 раз)

продаж 1 142 470 (за год увеличение в 1,7 раз)

выручка 1 721 993 466 (за год увеличение в 1,4 раза)

Имеется явная сезонность. Пики продаж сменяются резким спадом. Пики продаж -

25.07 - 05.09 - подготовка к учебному сезону

24.10 - 27.12 - подарки на Новый год

20.02 -13.03 - подарки к 8 Марта

Сейчас наблюдается пик продаж (подготовка к учебному сезону.)

6. Количество продавцов в категории в сравнении с выручкой

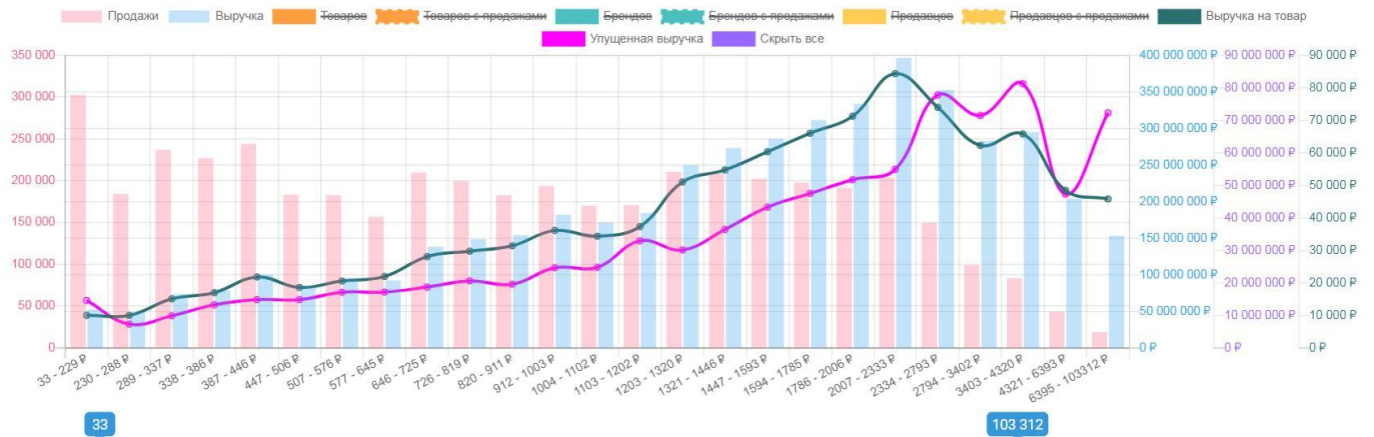
за год выручка в категории выросла x 1,4 а товары выросли x 8

Рост товаров превышает рост выручки - **НИША ПЕРЕНАСЫЩЕНА ПРОДАВЦАМИ**

Для продвижения своего товара необходимо сформировать УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (УТП) для того, что оторваться от конкурентов.

7. Ценовой диапазон с наибольшим количеством продаж и выручкой.

Ценовая сегментация



Просматриваются перспективных 4 ценовых диапазона

1447-1593 руб

Продажи 202 286

Выручка 285 934 883 руб.

Выручка на товар 60 323 руб

Упущенная выручка 43 288 906 руб.

1594 - 1785 руб

Продажи 197 620

Выручка 311 364 106 руб

Выручка на товар 66 008 руб

Упущенная выручка 47 500 256 руб

1786-2006 руб.

Продажи 191 743

Выручка 333 512 953 руб.

Выручка на товар 71 248 руб.

Упущенная выручка 51 723 734 руб.

2007 - 2333 руб.

Продажи 203 526

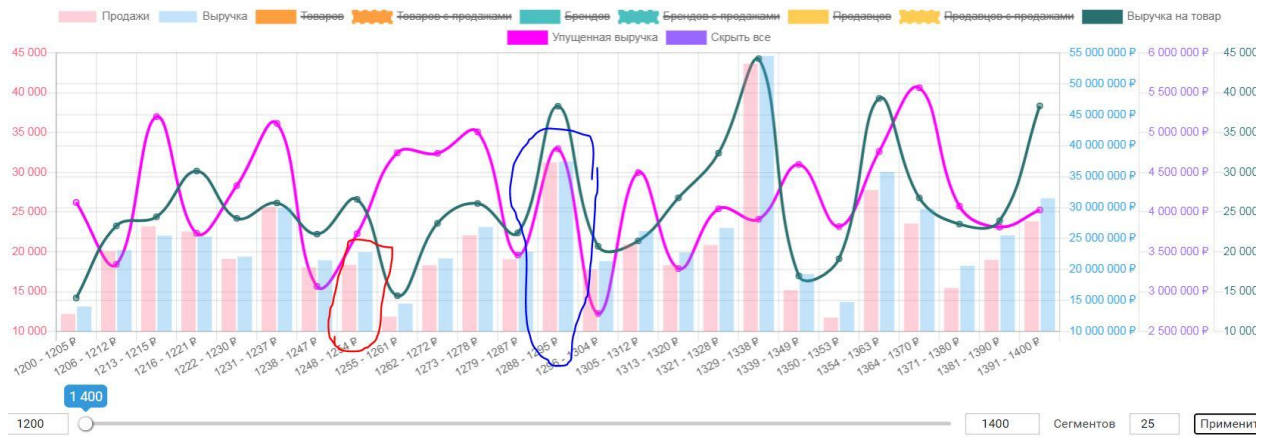
Выручка 396 299 865 руб.

Выручка на товар 83 337 руб.

Упущенная выручка 54 904 240 руб.

Упущенная выручка есть в каждом ценовом диапазоне. Наибольшие продажи, выручки на товар и упущенные выручки находятся в ценовом диапазоне 2007-2333 руб.

А теперь рассмотрим ваш ценовой диапазон. Ваша цена без учета СПП - 1250 руб. Ставим ограничители цены 1200 - 1400 руб.



Ваш диапазон 1248-1254 (обведен красной ручкой) достаточно низкие продажи и рядом через 4

диапазона на цене 1288-1295 руб. существенный скачок продаж (обведен синей ручкой) Я бы посоветовала вам поднять цену в рамках 1288-1295 руб без учета СПП.

Сравните показатели в таблице. Ваш ценовой диапазон обведен красным, а диапазон 1288-1295 обведен синим

↑ От		До	Продажи	Выручка	Потенциал	Упущенная выручка	Упущенная выручка %	Товары	Товары с продажами	Бренды	Бренды с п
1 238,0...	1 247,0...		18 072	21 490 353 P	24 559 238 P	3 068 300 P	12,00%	1 927	967	824	
1 248,0...	1 254,0...		18 392	22 789 177 P	26 517 424 P	3 729 412 P	14,00%	1 890	857	639	
1 255,0...	1 261,0...		11 862	14 512 136 P	19 254 439 P	4 744 860 P	24,00%	2 079	1 001	898	
1 262,0...	1 272,0...		18 318	21 799 533 P	26 535 064 P	4 737 559 P	17,00%	1 961	924	894	
1 273,0...	1 278,0...		22 084	26 886 543 P	31 891 675 P	5 006 298 P	15,00%	1 896	1 031	899	
1 279,0...	1 287,0...		19 075	22 899 802 P	26 360 071 P	3 460 269 P	13,00%	1 985	1 023	899	
1 288,0...	1 295,0...		31 234	37 445 264 P	42 236 878 P	4 793 890 P	11,00%	1 996	978	772	
1 296,0...	1 304,0...		17 795	21 372 773 P	24 092 274 P	2 725 878 P	11,00%	2 067	1 032	851	
1 305,0...	1 312,0...		20 961	26 240 839 P	30 732 595 P	4 496 622 P	14,00%	2 353	1 227	1 017	
1 313,0...	1 320,0...		18 325	22 775 395 P	26 061 813 P	3 290 606 P	12,00%	1 789	850	734	
1 321,0...	1 328,0...		20 877	26 701 196 P	30 739 420 P	4 041 079 P	13,00%	1 616	824	693	

8. УПУЩЕННАЯ ВЫРУЧКА У ПРОДАВЦОВ В ТОП-100

Выручка по предмету “РЮКЗАК” за 30 дней в ТОП-100 - 3 142 094 руб; упущенная выручка - 344 830 руб, что составляет процент упущенной выручки - 0,1% **(процент упущенной выручки < 3%)**

ВЫВОДЫ

Ниша перспективная. Деньги и продажи в нише есть, но ниша переполнена продавцами. Нужно иметь свое Уникальное Торговое Предложение, что бы выделяться от конкурентов. Следует обновлять и приурочивать карточки к пикам продаж - это подарки к Новому году, весна - начало спортивного сезона и подарки к 8 Марта и начало учебного сезона (1 Сентября) меняя фото и видео контент и SEO наполнение. Еще следить за ценами, мониторя их в ценовых диапазонах.

3. АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ И ПОДКАТЕГОРИИ

Вы указали в карточке категорию Аксессуары/Рюкзаки. Запросы, которые вы ввели в свое

описание, делают вас видимым в категориях:

Женщинам/будущие мамы/Аксессуары/Рюкзак

Спорт/Танцы/Гимнастика/Танцы/Аксессуары/Рюкзак

Спорт/Для детей/Аксессуары/Рюкзак

Спорт/Командные виды спорта/Футбол/Сумки и рюкзаки

Спорт/Для мужчин/Аксессуары/Рюкзак

Спорт/Фитнес и тренажеры/Аксессуары/Рюкзаки

Категории и позиции в них											
В которых представлен товар и занимаемая им позиция											
	История позиций										
Категория	02.08	03.08	04.08	05.08	06.08	07.08	08.08	09.08	10.08	11.08	12.08
Видимость (1 страница)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Спорт/Танцы/Гимнастика/Танцы/Аксессуары	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Спорт/Фитнес и тренажеры/Аксессуары/Рюкзак	—	—	6 051	1 000	1 527	7 706	8 447	—	—	6 250	6 338
Спорт/Фитнес и тренажеры/Фитнес/Сумки и рюкзаки	—	—	7 510	1 271	1 862	9 357	—	—	7 944	7 626	—
Спорт/Фитнес и тренажеры/Фитнес/Сумки и рюкзаки/Рюкзак	—	—	5 994	997	1 522	7 640	8 388	7 443	6 499	6 205	—
Спорт/Для мужчин/Аксессуары	—	—	—	8 788	8 773	6 856	—	—	9 617	9 314	9 393

В категории Аксессуары/Сумки и Рюкзаки/Рюкзаки нет дополнительных подкатегорий в которые можно было бы войти через заполнение Дополнительной Информации и Характеристик.

4. АНАЛИЗ SEO

Название карточки

Выше я отмечала, что изучив тренды и сезонные колебания разумней всего будет с середины августа по начало сентября менять фото-видео наполнение карточки и описание на школьную тематику. Для названия карточки я объединила высокочастотные запросы

Рюкзак школьный	частота Wb	909 020
Рюкзак школьный для подростков	- # -	169 905
Рюкзак школьный для мальчиков	- # -	411 665
Рюкзак школьный для мальчика подростка	- # -	30 970
Рюкзак школьный для девочки	- # -	607 855
Рюкзак школьный для девочки подростков	- # -	75 045
Рюкзак школьный черный	- # -	23 335

Получилось название:

РЮКЗАК ШКОЛЬНЫЙ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ ДЛЯ МАЛЬЧИКА ДЛЯ ДЕВОЧКИ ЧЁРНЫЙ

ОПИСАНИЕ

Собрав семантическое ядро из запросов высокочастотных и среднечастотных, которые используют прямые конкуренты, + нюансы, подчеркнутые инфографикой на фото, построила продающее описание.

Рюкзак школьный для подростка - это не просто удобный и практичный аксессуар для учебы, но и модный аксессуар, который подчеркнет индивидуальность и стиль своего

обладателя.

Мы предлагаем вам рюкзак, изготовленный из высококачественных материалов, что гарантирует прочность и долговечность. Наш рюкзак оснащен надежными застежками и молниями, которые обеспечивают безопасность содержимого. Прочная и надежная фурнитура гарантирует долговечность изделия.

Одной из главных особенностей нашего рюкзака является его отделение для ноутбука, которое позволяет безопасно переносить технику с собой и не беспокоиться о ее сохранности, что гарантирует безопасность и удобство использования гаджетов.

Кроме того, рюкзак оснащен карманом для быстрого доступа и боковыми карманами для зонтика или бутылки с водой.

Однотонный дизайн рюкзаков делает их универсальными и подходящими для любых стилей одежды. Молодежный рюкзак - это идеальный выбор для школьников, которые хотят выглядеть модно и современно.

Еще одним преимуществом нашего рюкзака является водоотталкивающая ткань, которая защитит ваши вещи от дождя и снега

Мы предлагаем рюкзаки как для мальчиков, так и для девочек, а также рюкзаки для подростков. Наш черный рюкзак выполнен из прочной и износостойкой ткани, которая легко моется губкой с моющим средством. Мягкие лямки обеспечивают комфорт при ношении, а двойная прострочка лямок придает рюкзаку дополнительную прочность. Длина лямок легко регулируется и подстраивается под фигуру. А мягкая уплотненная спинка рюкзака обеспечивает комфорт при длительной носке.

Одним из главных преимуществ наших рюкзаков является их вместительность, что позволяет удобно распределить все вещи и избежать беспорядка.

Мы уверены, что наш рюкзак станет незаменимым помощником для вашего ребенка в учебе и повседневной жизни. Он легко вмещает все необходимые учебники, тетради и другие школьные принадлежности, всё, что нужно для школы, а также может использоваться для прогулок и активного отдыха.

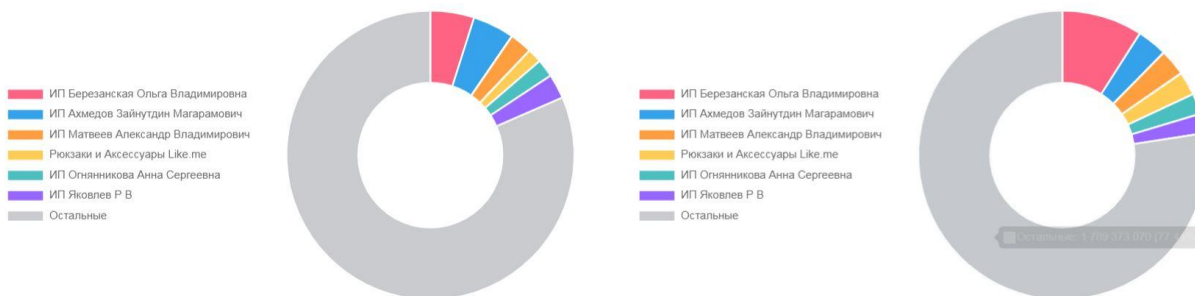
Если вы ищете качественный и стильный рюкзак для своего подростка, то наш магазин - это то, что вам нужно.

Мы уверены, что ваш школьник будет доволен нашим рюкзаком и будет использовать его с удовольствием. Закажите его прямо сейчас и убедитесь в этом сами!

Не упустите возможность приобрести качественный рюкзак для школы по доступной цене!

Если вы ищете рюкзак для своего ребенка, то мы рекомендуем обратить внимание на нашу модель. Она станет отличным помощником в учебе и поможет вашему ребенку выглядеть стильно и современно.

5. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ.



Позиция	Продавец	Рейтинг	Отзывы	Продажи	Продажи (%)	↓ Выручка	Выручка (%)	Средняя цена
1	ИП Березанская Ольга Владимировна	4,97	243,16	46 004	4,91%	208 842 394 Р	9,04%	3 758,37 Р
2	ИП Ахмедов Зайнутдин Магарамович	5,00	4 612,38	43 796	4,68%	78 255 039 Р	3,39%	1 784,04 Р
3	ИП Матвеев Александр Владимирович	4,98	2 129,73	23 342	2,49%	68 876 721 Р	2,98%	2 231,71 Р

Для анализа возьмём магазины 2 основных продавцов

ИП Березанская Ольга Владимировна (4,9% продажи 9,4% выручка)

ИП Ахмедов Зайнутдин Магарамович (4,6% продажи 3,4% выручка)

Как видно из диаграммы монополистов, захвативших более 30-50% продаж в категории рюкзаки нет. Большую часть продаж осуществляют мелкие продавцы (серый цвет - Остальные)

1. ИП Березанская Ольга Владимировна

Специализируется на рюкзаках - ранцах Grizzly (Гризли) в основном рассчитан на детей младших классов (начальной школы). Узкая специализированная ниша.

Самая продаваемая модель 64130001





оценка товара 4.8

700 оценок

Артикул: 64130001

Купили более 1 700 раз

Выручка за 30 суток	4 969 914 руб
Продаж за 30 суток	744 шт
Текущий остаток	0 ед
Был в наличии	27 дней
Среднее число продаж в день	27.6 шт
Сумма к выплате FBO	5 535 руб
Сумма к выплате FBS	5 535 руб
Комиссия	23 % / 23 %
Выкуп	79.04 %
С учетом возврата	77.64 %

График продаж

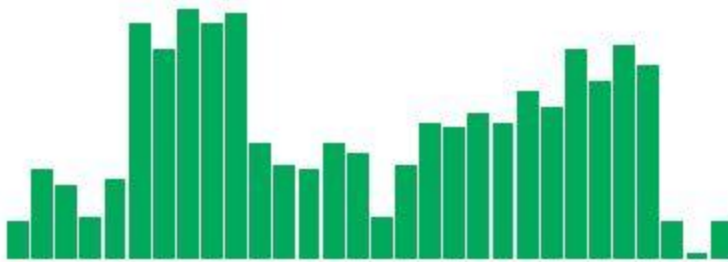
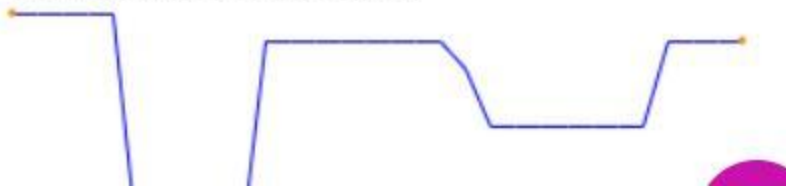


График изменения цены



На сегодняшний день на складах практически нулевые остатки, из-за этого спад продаж.

Основные преимущества этого продавца

- большое количество положительных отзывов,
- широкий охват аудитории за счет большого количества используемых складов,
- яркий продающий фото контент, показывающий плюсы продукта,
- раскрученный бренд, пользующийся спросом и популярностью.

2.Лидером по выручке в категории Рюкзаки является

SKU 6596809 ZAIN! Рюкзак женский школьный спортивный для ноутбука

Выручка за 30 суток	25 551 629 руб
Продаж за 30 суток	14 831 шт
Текущий остаток	7 820 ед
Был в наличии	30 дней
Среднее число продаж в день	494.4 шт
Сумма к выплате FBO	1 375 руб
Сумма к выплате FBS	1 375 руб
Комиссия	23 % / 23 %
Выкуп	79.04 %
С учетом возврата	77.64 %

График продаж

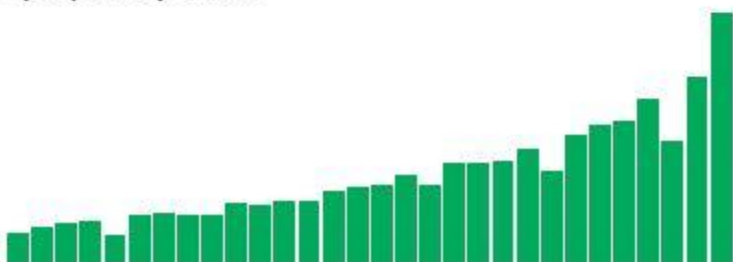


График изменения цены

цена 1 786 ₺

оценка 4.9

18 886 оценок на WB более 3-х лет

Купили более 100 000 раз

9 659 536 ₺ оборот в месяц

5 785 ед продаж в месяц

6 319 ед остаток на складах

Данные за сегодня	
—	—
🕒 13.08.2023	1 050 шт
🕒 12.08.2023	684 шт
🕒 11.08.2023	923 шт
🕒 10.08.2023	800 шт
🕒 09.08.2023	781 шт
🕒 08.08.2023	717 шт
🕒 07.08.2023	518 шт
🕒 06.08.2023	556 шт
Суммарно (30 дней)	13 421 шт
Среднее (в день)	447 шт
Дней с наличием	29 дней
Среднее при наличии	463 шт
Потенциал	
Упущенная выручка	

Фото видео контент у него с подростками. Фото на карточках яркие, передающие настроение, продающие.

склады	остаток,шт	остаток%
Коледино	3245	48.6
Санкт-Петербург 2	2345	35.12
Казань	1083	16.22
Электросталь	4	0.06
Невинномысск	0	0

Продажи по складам

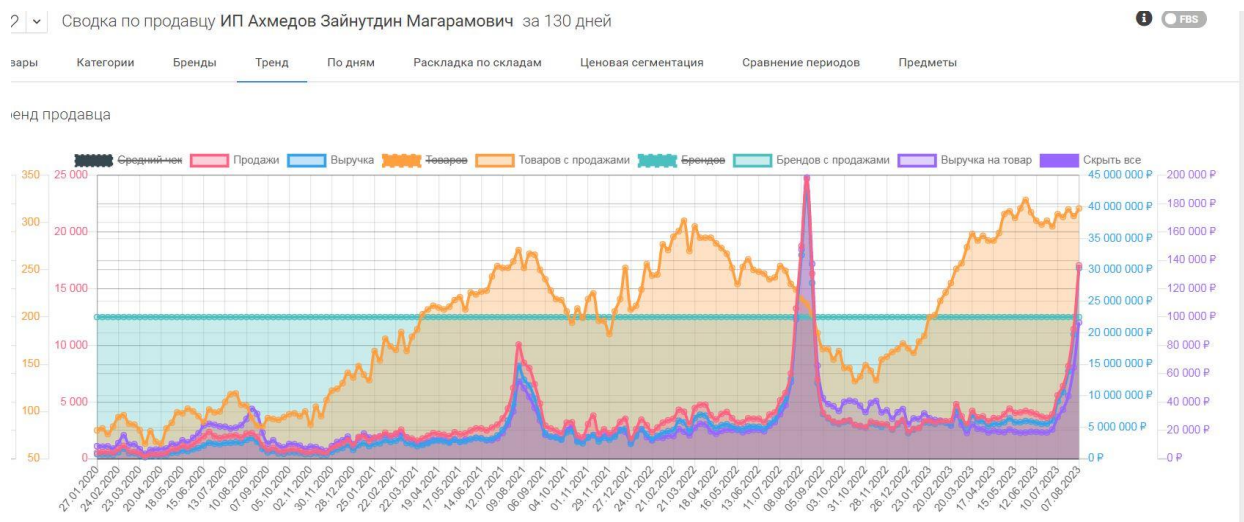
склад продажи.шт продажи%

Коледино	5967	38.3
Казань	5840	37.49
Электросталь	1251	8.03
Санкт-Петербург 2	1143	7.34
Краснодар 2	719	4.62
Екатеринбург	460	2.95
Новосибирск	125	0.8
Санкт-Петербург	22	0.14
Белые Столбы	13	0.08
Невинномысск	12	0.08
Алексин (Тул	9	0.06
Белая Дача	7	0.04
Подольск 2	6	0.04
Хабаровск	4	0.03
Итого	15578	

Основные продажи у него осуществляются с 6 складов

Склад	проценты
Коледино	38.3
Казань	37.49
Электросталь	8.03
Санкт-Петербург 2	7,34
Екатеринбург	2,95

Если посмотреть тренд продаж продавца, то видно, что пик продаж у него в прошлом 2022 году был с 11.07.2022 по 03.10.2022 с пиком 15.08



Его основное преимущество - это конечно же количество отзывов, которое он наработал за 3 года, это продающий, яркий фото и видео контент и основные продажи у него приходятся на период подготовки к новому учебному году.

1.

ВЫВОДЫ

Для повышения продаж необходимо внести сезонные изменения:

1. Сменить наименование товара на сформированное из высокочастотных запросов РЮКЗАК ШКОЛЬНЫЙ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ ДЛЯ МАЛЬЧИКА ДЛЯ ДЕВОЧКИ ЧЁРНЫЙ
2. Поменять цену в диапазоне 1288 -1295 руб.
3. Поменять SEO описание
4. Поменять фото контент на сезонный, дополняя инфографикой.

Для примера:





2.



3.





5.





7.



8.



9



10.



11.



12.



13



14.