

Спикер

Денис Колесников

Менеджер по оптимизации сайта



- Занимаюсь SEO с 2014 года;
- Работал с платными каналами и как разработчик сайтов;
- Год назад пришел в OZON на должность менеджера SEO;
- Использую в работе Power Query, Python и SQL.



Реальные кейсы

SEO для бизнеса

Бизнес и SEO

Чего хочет бизнес?

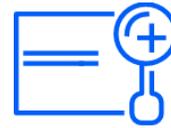


Продажи и профит



Развитие и рост

Что ещё может SEO?



Оценка спроса



Вклад в рост пользовательского опыта



Понимание что надо пользователю



Поиск точек роста, УТП

Контент решает

	Кастрюля 1	Кастрюля 2
ID товара:	*****724	*****222
Стоимость:	2 799 рублей	2 688 рублей
Объем, л:	2,8 л	2,9 л
Покрытие:	Нержавейка	Нержавейка
Диаметр дна, см:	+	-
Размер крышки, см:	+	+
Толщина дна, мм:	+	-
Совместимые плиты:	+	-
Особенности посуды	+	-
Цвет	+	-
Покрытие	+	-
Дата заведения:	21 марта	22 марта
Влияние бренда:	В группы	В группы
Описание:	Уникальный текст	Уникальный текст
Отзывов:	1	1
Продаж штук:	10	2

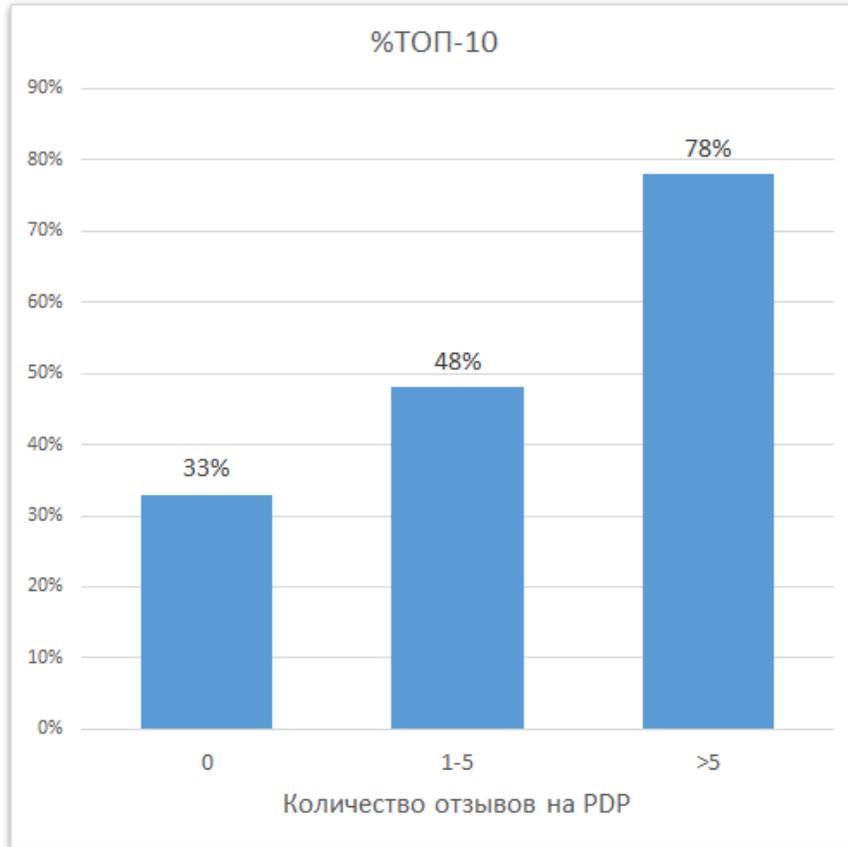
- Пользователи покупают понятные для них товары
- Товары легче найти с помощью фильтрации
- Название товаров формируется из атрибутов.
- Мета-теги формируются по названию и частотным атрибутам

Выводы

- Важно анализировать конкурентов в выдаче
- SEO может помочь с обогащением атрибутивных моделей
- Чем подробнее вы описываете свои товары, тем лучше они продаются
- Удобнее фильтровать, товары легче найти
- Автоматизация при подготовке мета-тегов
- Продажи за счет контента могут вырасти в 3-5 раза

Влияние отзывов

Топ в поисковых системах



Бестселлер

Гречка Мистраль, ядрица, 450 г

К сравнению В избранное Поделиться Код товара: 149297914

Кочнев Никита 3 Апреля 2019 ★★★★★

✓ Товар куплен на OZON

Достоинства
Господи 10 из 10. Когда заказывал даже не верилось, что все будет НАСТОЛЬКО КРУТО

Недостатки
КАКИЕ ТУТ МОГУТ БЫТЬ НЕДОСТАТКИ?????????!

Комментарий
Одной рукой ел, другой слезы счастья вытирал! Заказал 50 штук



👍 259 🗨️ 3

Вывод: чем больше положительных отзывов, тем больше другие пользователи реагируют на товар

Выводы

- Отзывы это очень важно
- Выигрыш может быть в 3-5 раз
- Это можно мерить и мы это делаем
- Делайте различные срезы, чтобы измерять разные метрики
- На отзывы можно влиять через продукт, мотивацию пользователей и т.д.

Анализ спроса для закупки мото

41

Бренд

475

Моделей

406 694

Суммарная частотность по товарным запросам

Страна	Класс	Бренд	Модель	Частотность по "товарным" базисам, гео РФ	Средняя рыночная цена (новый, в Москве, рублей)	Приоритет закупки
Россия	дорожный	Stels	Flame 200	7 256	85 000	1
Россия	дорожный	Stels	Flex 250	6 346	82 000	1
Россия	квадроцикл	Stels	Stels ATV 600 Leopard	4 656	449 000	1
Россия	дорожный	Stels	SB200	3 904	60 000	1
Россия	дорожный	Stels	Delta 200	6 103	58 000	1
Россия	дорожный	Stels	600 Benelli	3 365	280 000	1
Индия	дорожный	BAJAJ	Dominar 400	10 362	309 000	2
Индия	дорожный	BAJAJ	Boxer 150 X	4 465	169 900	2
Китай	питбайк	Irbis	TTR 125	25 411	48 900	3
Китай	внедорожный	Irbis	TTR 250 R	3 410	104 950	3
Китай	внедорожный	KAYO	T2 250 ENDURO	10 851	156 990	4
Китай	внедорожный	KAYO	K1 250 MX	7 908	112 990	4
Япония	дорожный	Yamaha	YBR125	20 995	164 500	5
Япония	дорожный	Yamaha	MT-03	4 017	445 500	5

На основе полученной информации понимаем, на страницы каких моделей мы гарантированно можем привести бесплатный трафик и оценить его объем.

Итог:

Автомобили
Мотоциклы
Квадроциклы

Цена

от 28880 до 313700

Новинки

Товары со скидкой

Тип

Автомобиль с пробегом
 Квадроцикл
 Мотоцикл

Бренды

Найти

Subaru
 Suzuki

T

Toyota

V

Voge
 Volkswagen
 Volvo

Г

ГАЗ

Т

ТагАЗ

[Свернуть](#)



Детский питбайк MOWGLI MINI-E 10/10 350W

Бренд: MOWGLI
Вид: Кроссовый
Вес, кг: 30
Цвет товара: синий
Размеры, мм: 128 x 60 x 63 см, высота по седлу: 60 см
MOWGLI, доставка со склада продавца

-10%

28 880 Р ~~32 300 Р~~

[В корзину](#) ⋮



Бензиновый квадроцикл MOWGLI MINI HARDY 4T

Тип: Квадроцикл
Вес товара, г: 41000
Мощность двигателя, л.с.: 2.5
Объем двигателя, куб. см: 45
Вес, кг: 41
MOWGLI, доставка со склада продавца

-10%

42 300 Р ~~47 500 Р~~

[В корзину](#) ⋮



Новинка

Mercedes-Benz M-Класс II (W164) Рестайлинг 2009 г. 350 3.5 AT (272 л.с.) 4WD

Год выпуска в/м: 2009
Пробег, км: 119657
Кузов: Внедорожник
Двигатель: Бензин
Коробка передач: Автоматическая
Автомобиль

от 1 005 800 Р

[Подробнее](#)



Новинка

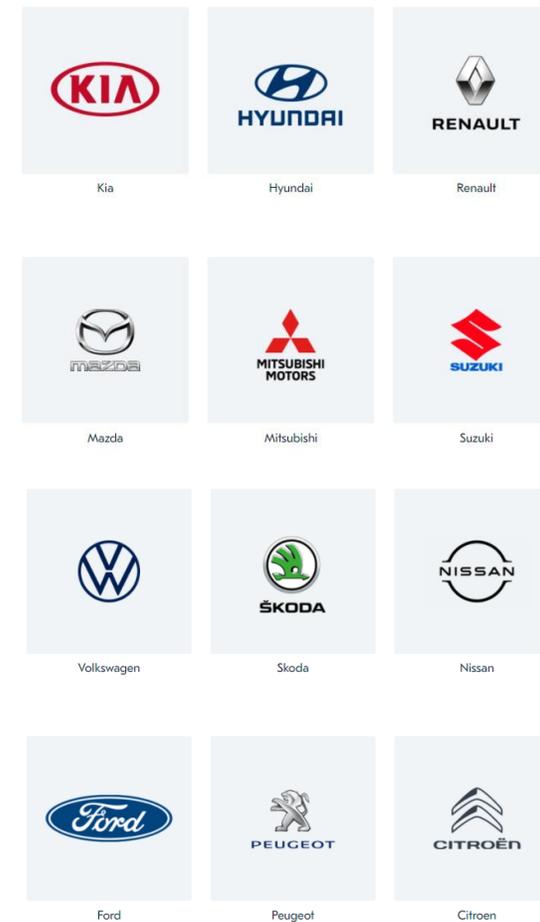
Mercedes-Benz Vito 2008 г. 2.2d MT (116 л.с.)

Цвет товара: белый
Год выпуска в/м: 2008
Пробег, км: 216100
Кузов: Фургон
Двигатель: Дизель
Автомобиль

от 634 500 Р

[Подробнее](#)

И много других...



Вывод: когда много крутых продуктов и надо выбрать порядок, необходима правильная оценка.

Больше про методологию

- Мозговой штурм, выбор популярных моделей
- Парсинг запросов по маркерам, не забываем про транслит
- Кластеризация по моделям
- Сводка моделей с суммарной частотой
- Кластеризация по брендам (по общему спросу моделей)
- Расстановка приоритетов

Сезонность

root_category	end_category	Гистограмма категории (данные с 04.2018)
Автотовары	Домкраты	
Автотовары	Алкотестеры	
Дом и сад	Бассейны	
Дом и сад	Аромалампы	
Дом и сад	Абажуры	
Дом и сад	Кастрюли	
Дом и сад	Карнизы	
Мебель	Диваны	
Страница Бренд / Серия	Аквафор	
Строительство и ремонт	Гаечные ключи	
Строительство и ремонт	Антисептики	
Строительство и ремонт	Гвозди	
Строительство и ремонт	Камины	

- При ручных закупках важно учитывать сезонный фактор;
- Оценка ситуации на рынке и сравнение с трендами в компании;
- Метод позволяет оптимизировать закупки и спрогнозировать продажи;

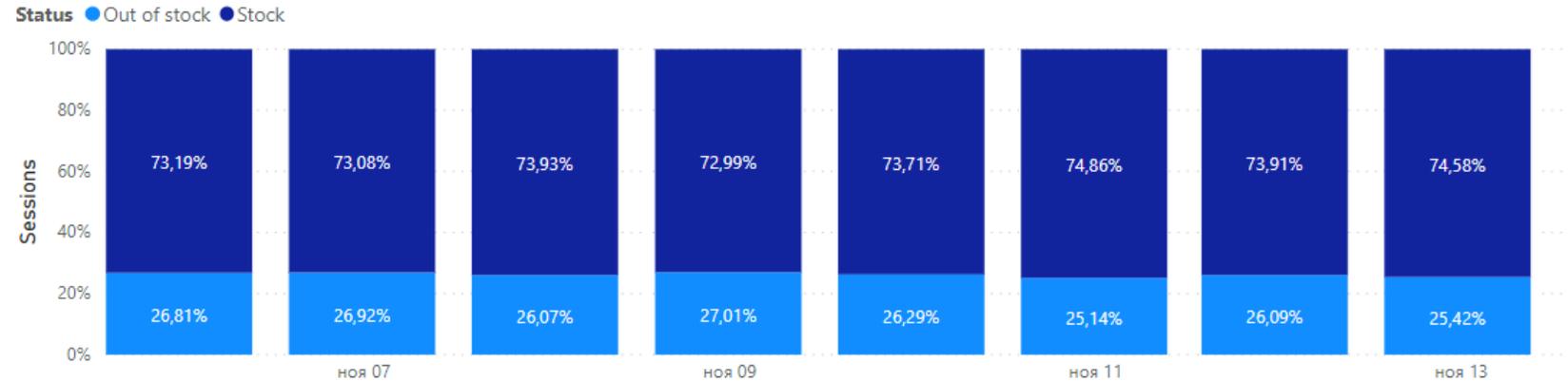
Корректировка плановых закупок поможет сократить расходы

Методика

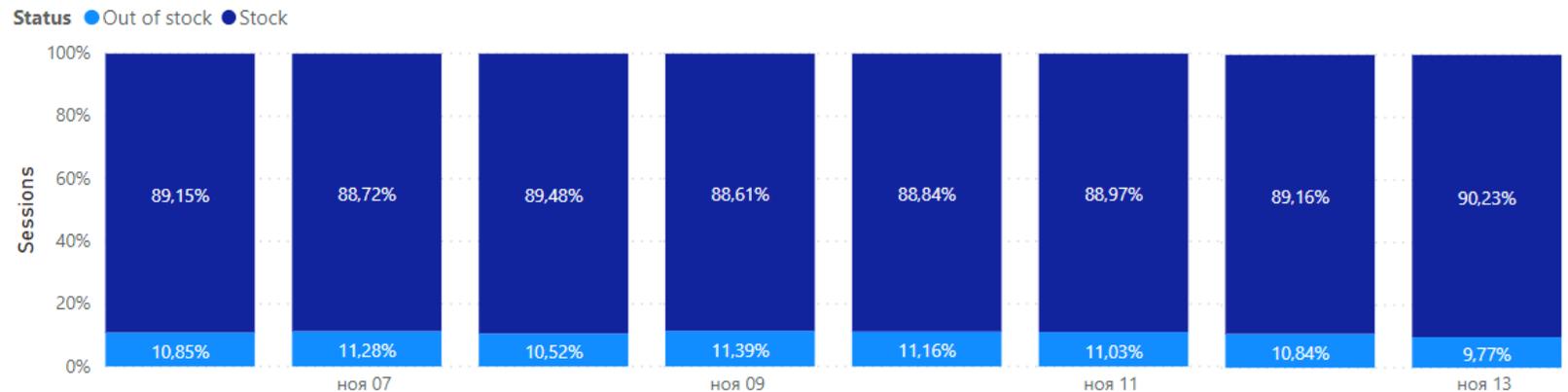
- Собираем свой семант
- Распределяем семант по категориям
- Собираем данные историчности
- Делаем сводку по категориям на основе кластеризации
- Строим диаграммы
- Предоставляем инфу менеджерам для прогнозирования закупок

SEO на товары не в наличии

SEO трафик на карточки
Out of stock - 25-30%



Общий трафик на карточки
Out of stock - 8-12%



Около 25-30% приходящего SEO трафика на страницы товаров приходят на карточки не в наличии.

Из SEO есть старые страницы в индексе и есть часть товаров который повышен спрос.

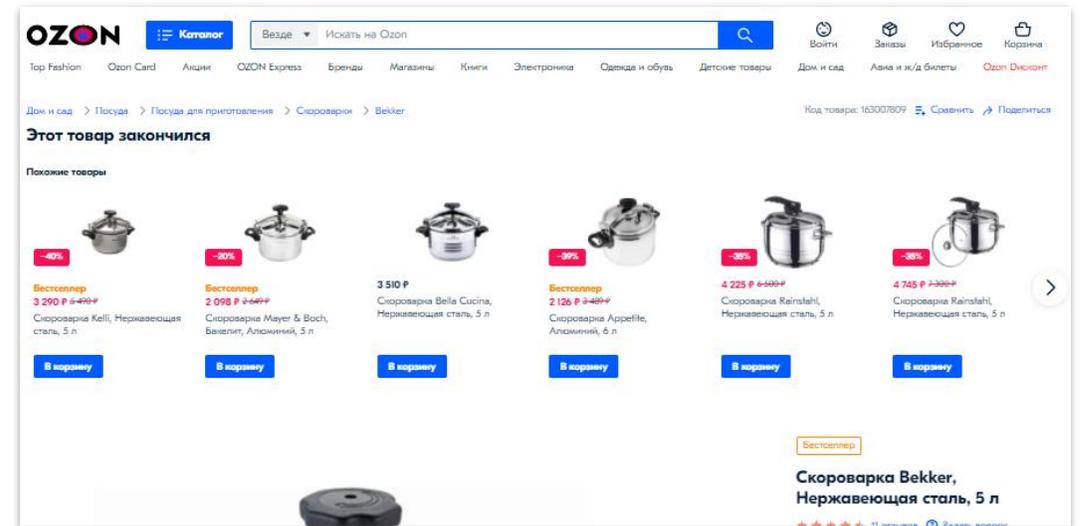
SEO на товары не в наличии

1) Стимуляция закупок товаров



Чистящее средство
Sessions - 508

2) Фиши



Вывод: много товаров с высоким спросом которые можно закупать посмотрев внутрь себя.

Организация процесса

- Оцениваем долю трафика на несуществующие товары
- Используя доступные источники данных, делаем выгрузки с привязкой к URL
- Полученные данные матчим с трафиком, продажами, кол-вом отзывом и т.п.
- Собираем названия товаров, нормализуем, обрезаем до частотной формы
- Собираем частотность
- На основе полученных данных фильтруем только те товары, которые удовлетворяют нашим условиям
- Включаем товары

Поиск зарубежных брендов

700

Новых брендов из 7 стран

238 679 290

Охваченный спрос

Как сделать?

1. Подготовка списка категорий или типов товаров
2. Анализ зарубежных маркетплейсов и крупных игроков рынка, создание полного списка брендов
3. Перемножение категорий/типов товаров и брендов
4. Сбор частоты, оценка спроса, работа по привлечению поставщиков

Методика

- Определяемся с категориями товаров
- Анализируем нишу в той стране, бренды которой интересны
- Составляем список популярных брендов
- Перемножаем маркер + бренд
- Собираем частотность по исследуемой стране
- Группируем по категории и бренду
- Сортируем кластеры по суммарной частоте
- Выбираем приоритетные бренды

Помощь селлерам

- Решили проблему каталогизации у селлера
- Выяснили сколько потенциальное ещё можно охватить на рынке

57 038 594

Потенциальный трафик

Категории	Книги	WS
Книги для детей	32,442	2,543,033,621
Религия	3,726	117,624,330
Нехудожественная литература	31,807	82,373,585
Учебная, методическая литература и словари	26,118	67,754,544
Детское творчество	148	24,562,840
Художественная литература	6,757	9,139,261
Игры и Игрушки	370	3,873,720
Книги	1,383	3,148,589
Аудиокниги	2,846	150,797
Билингвы и книги на иностранных языках	1,182	95,538
Мультимедиа для школьников и студентов	680	83,301
Иностранные языки	164	44,855
Руководства, справочники и энциклопедии	100	32,936
Периодические издания	421	7,838
Комиксы, Манга, Артбуки	187	3,948
Общий итог	117,430	2,851,929,703
Потенциальный трафик		57,038,594

Выводы

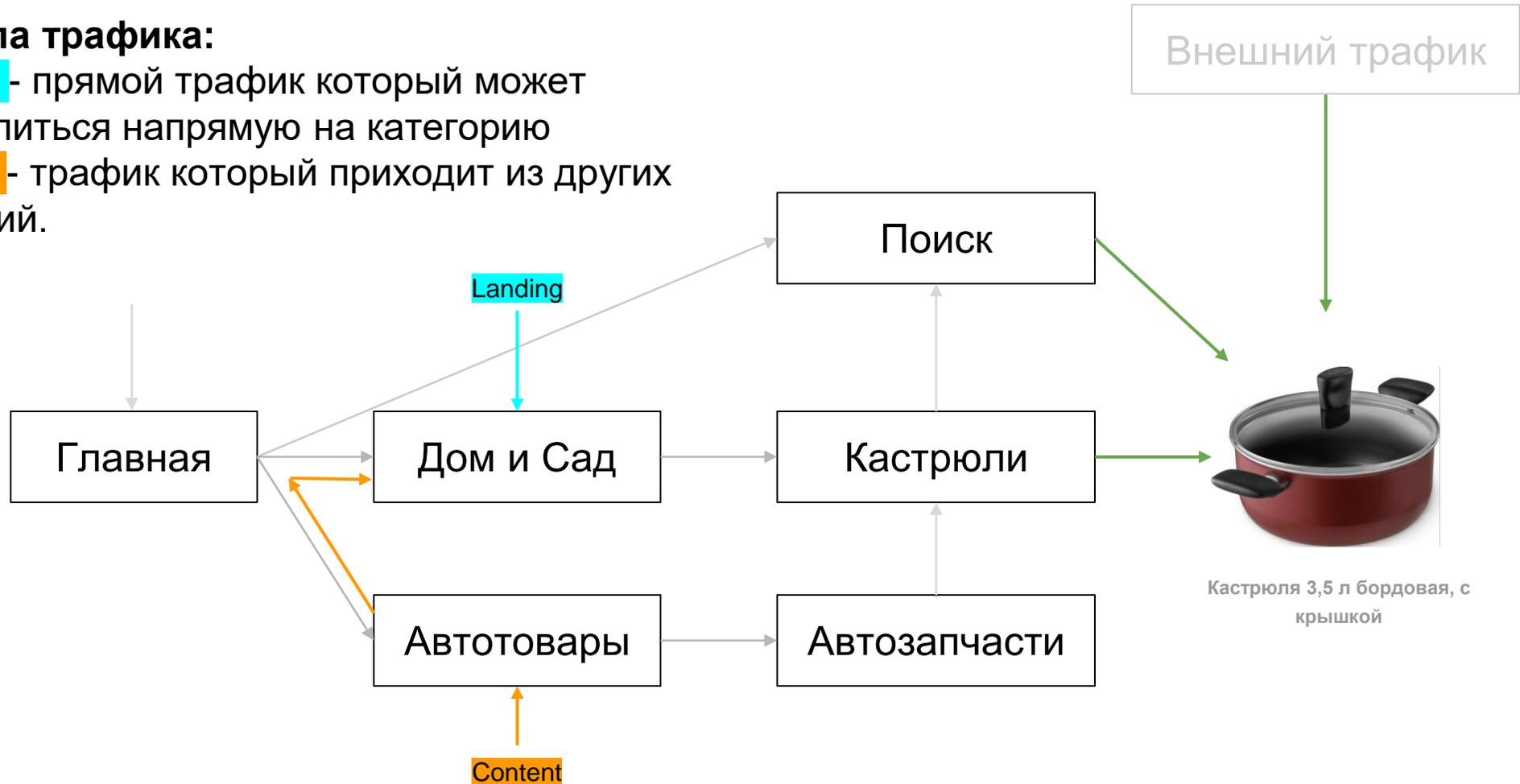
- Большой потенциал в доработке структуры каталога
- Анализ ассортимента
- Делали анализ справочников
- Матчинг категорий существующих книг
- Кластеризация по категориям с учетом всей полученной информации

Как пользователи покупают

Два типа трафика:

Landing - прямой трафик который может приземлиться напрямую на категорию

Content - трафик который приходит из других категорий.



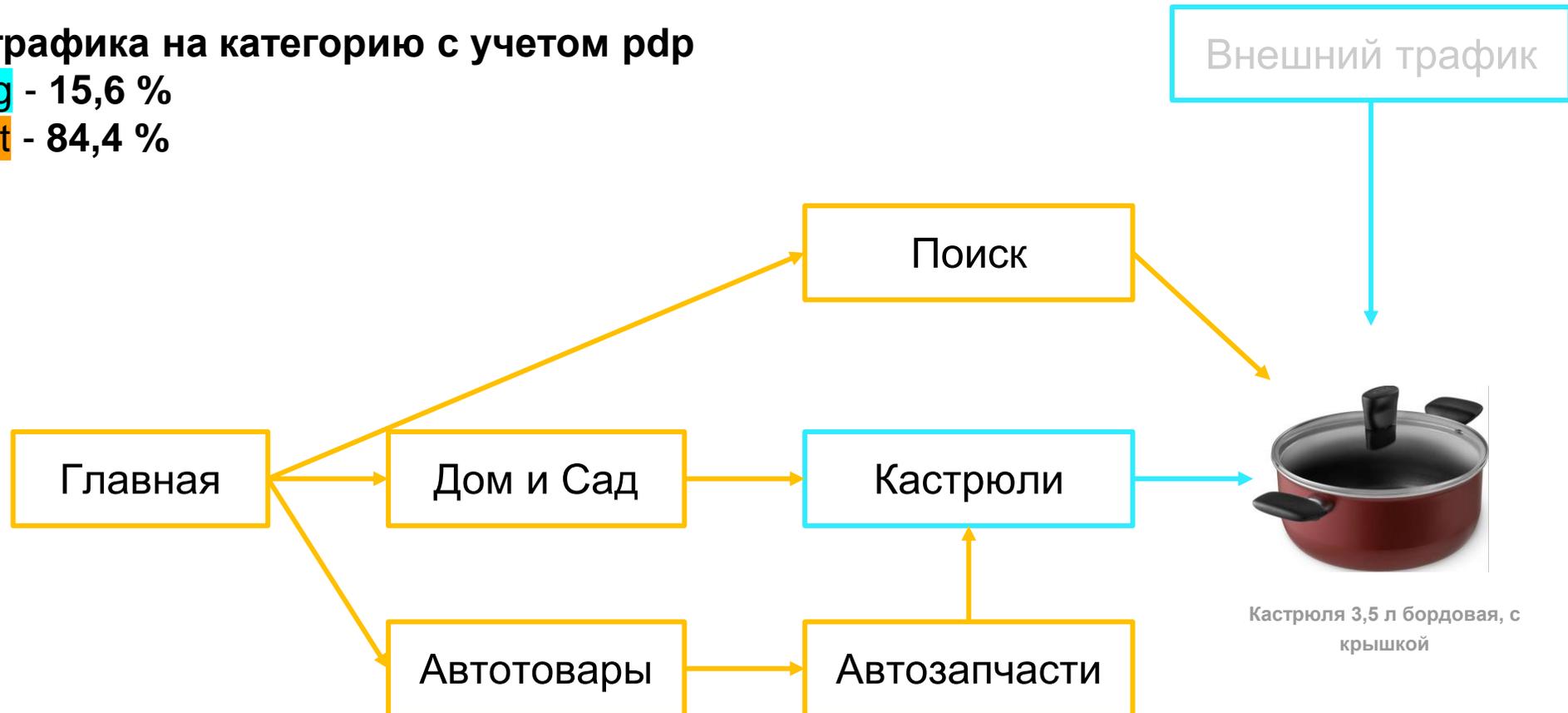
Вывод: разный тип трафика имеет разную конверсию и на него надо смотреть по разному

На что надо смотреть

Доля трафика на категорию с учетом рdp

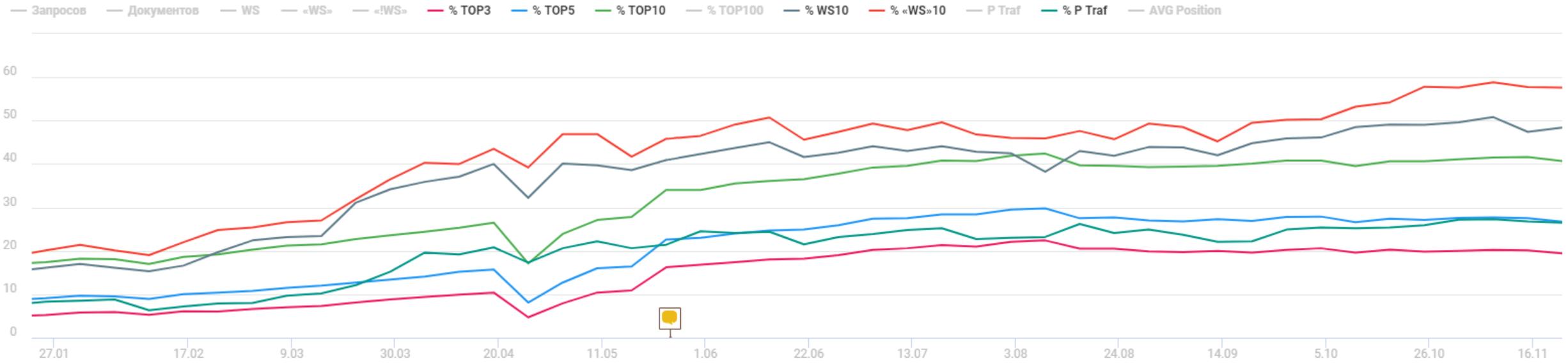
Landing - 15,6 %

Content - 84,4 %

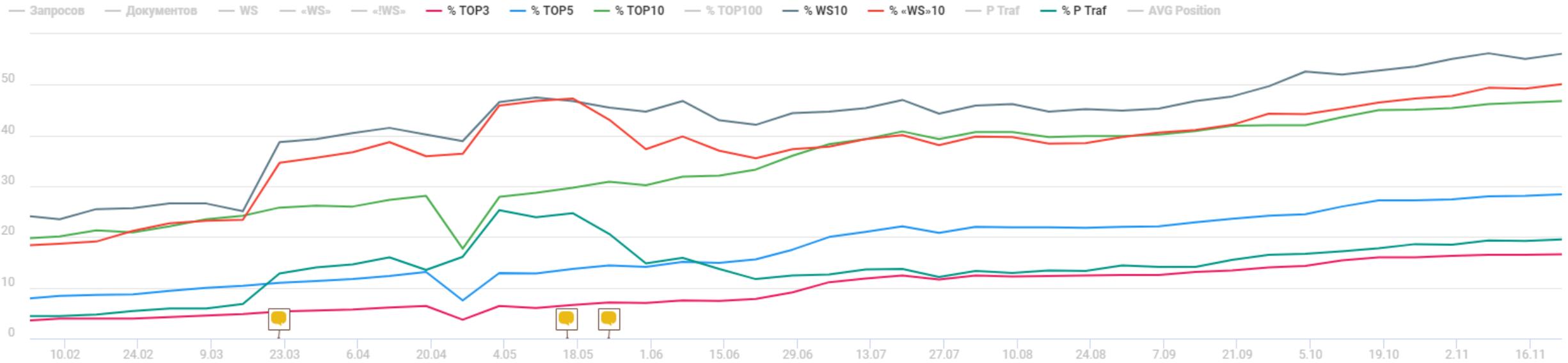


Вывод: большая часть пользователей приходит из других категорий и они взаимодействуют с существующими страницами

Рост OZON - Мебель



Рост OZON - DIY



Спасибо!

Денис Колесников

Менеджер по оптимизации сайта

OZON

Facebook: [Kolesnikov.Den](#)

