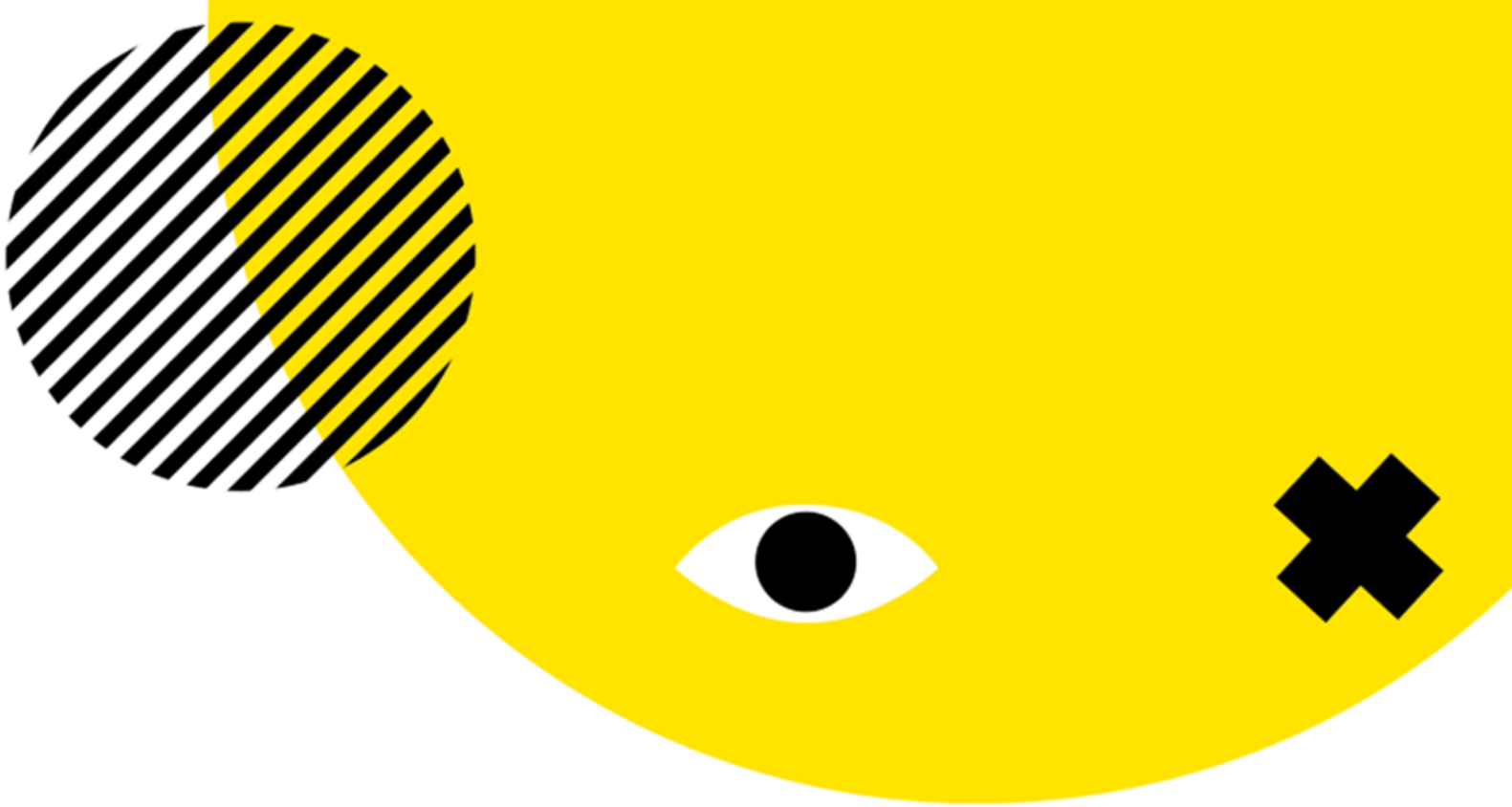
OPTI
MIZA
TION



А что важно?

SEO для бизнеса

Спикер

Юрий Степанов

Руководитель группы интернет-марктенга, OZON

- В маркетинге с 2015 года;
- 2 года назад пришел в OZON на должность интернет-маркетолога.

Бизнес и SEO

Чего хочет бизнес?

- Продажи и профит

Что ещё может SEO?

- Оценка спроса
- Оптимизация затрат на рекламу
- Понимание что надо пользователю

Контент решает

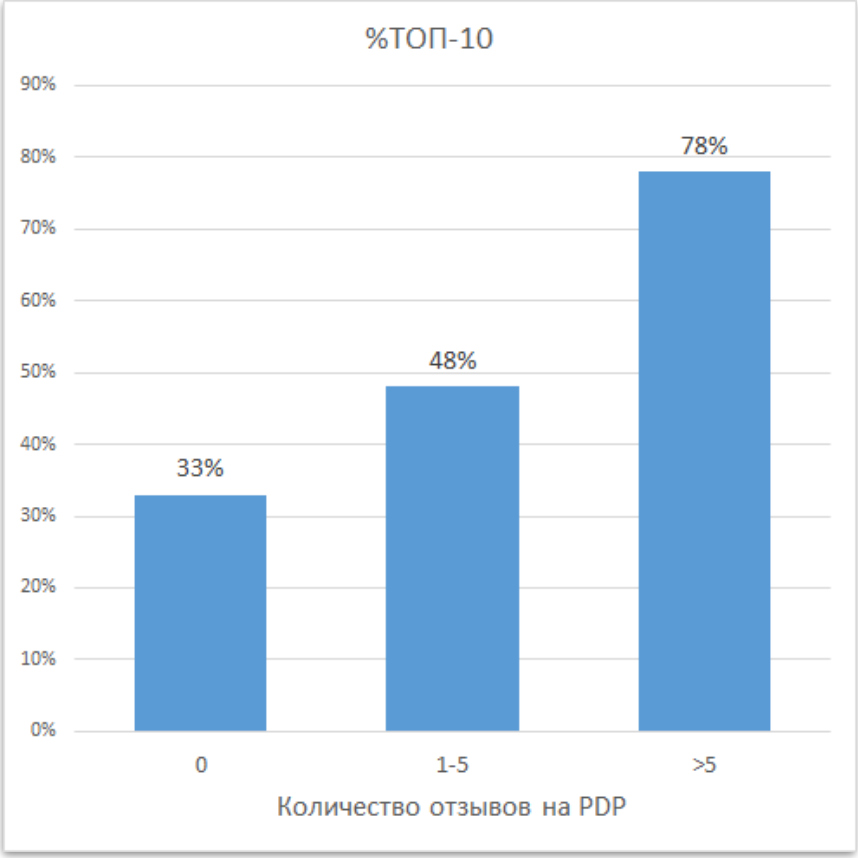
	Кастрюля 1	Кастрюля 2
ID товара:	******724	******222
Стоимость:	2 799 рублей	2 688 рублей
Объем, л:	2,8 л	2,9 л
Покрытие:	Нержавейка	Нержавейка
Диаметр дна, см:	+	-
Размер крышки, см:	+	+
Толщина дна, мм:	+	-
Совместимые плиты:	+	-
Особенности посуды	+	-
Цвет	+	-
Покрытие	+	-
Дата заведения:	21 марта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

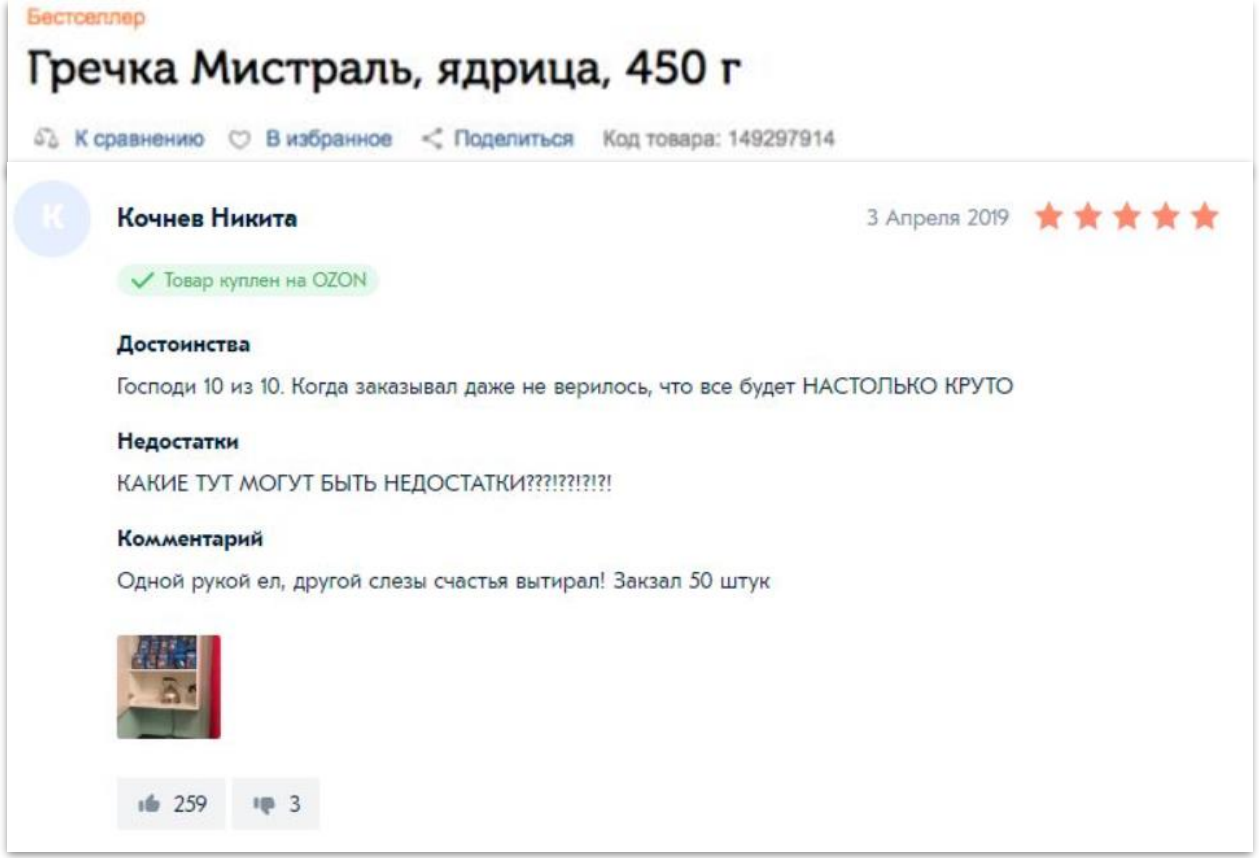
- Пользователи покупают понятные для них товары
- Товары легче найти с помощью фильтрации
- Название товаров формируется из атрибутов. Title формируются по названию

Вывод: Товар за счёт контента может вырасти в продажах в 3-5 раза.

Влияние отзывов

Топ в поисковых системах

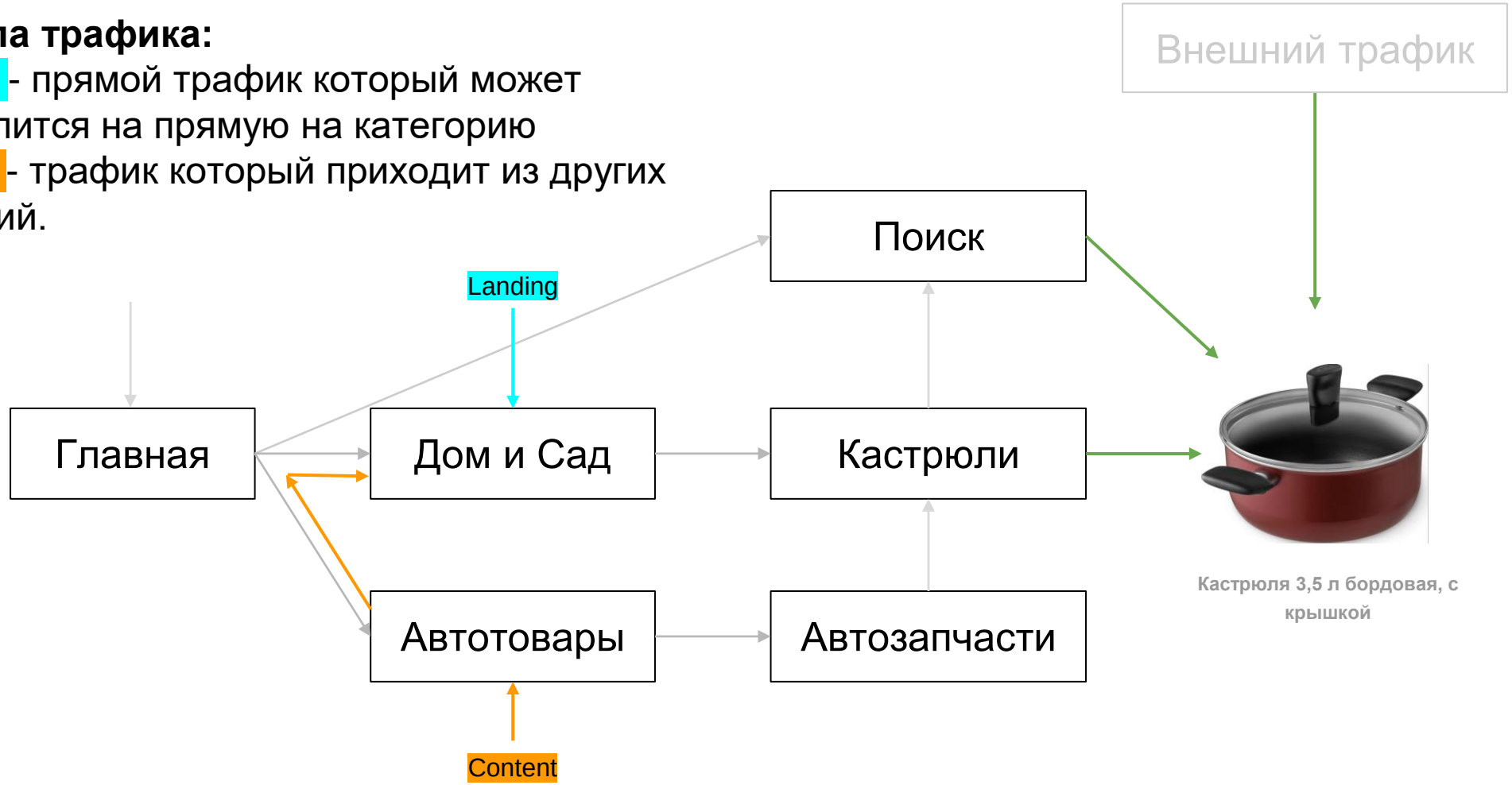




Вывод: чем больше положительных отзывов, тем больше другие пользователи реагируют на товар

Как пользователи покупают

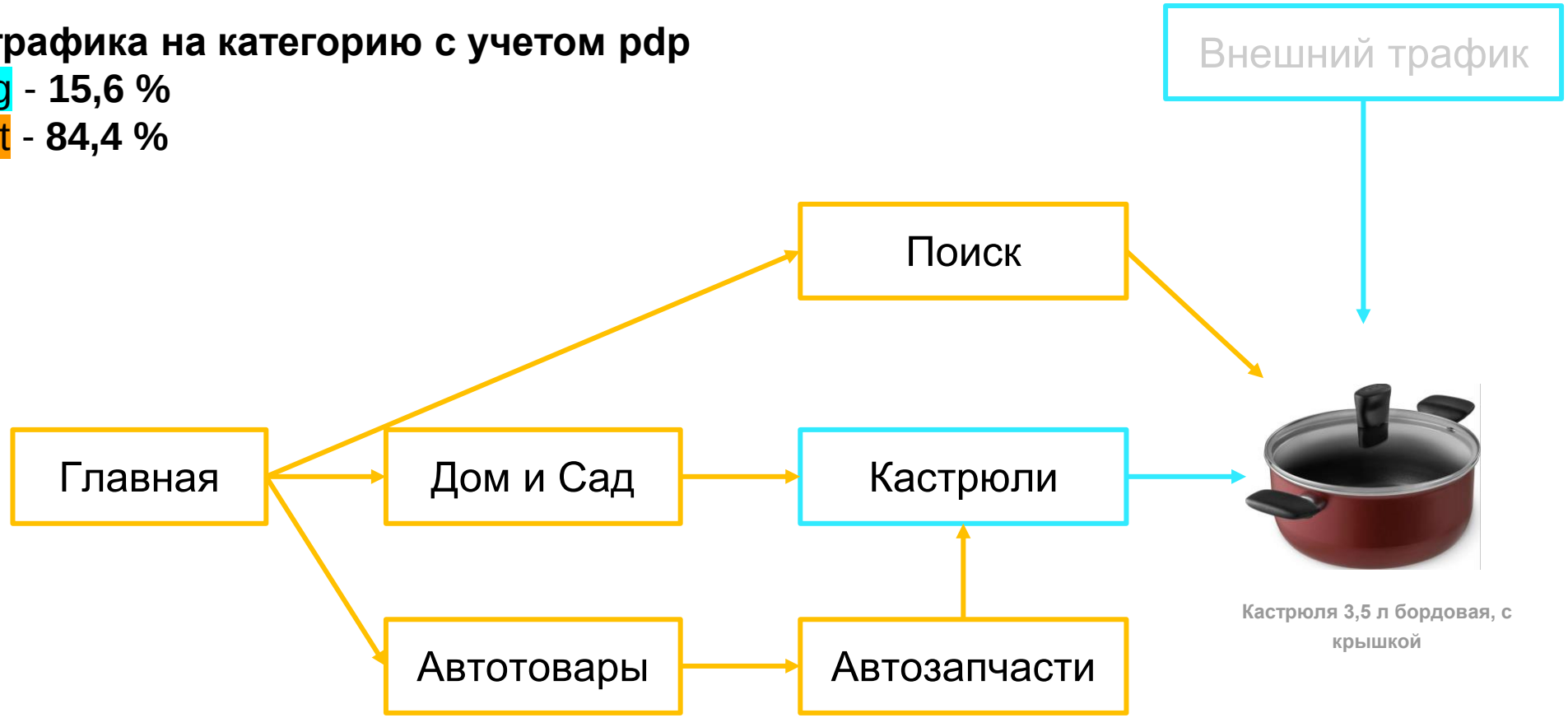
Два типа трафика:
Landing - прямой трафик который может приземлится на прямую на категорию
Content - трафик который приходит из других категорий.



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

На что надо смотреть

Доля трафика на категорию с учетом pdp
Landing - **15,6 %**
Content - **84,4 %**



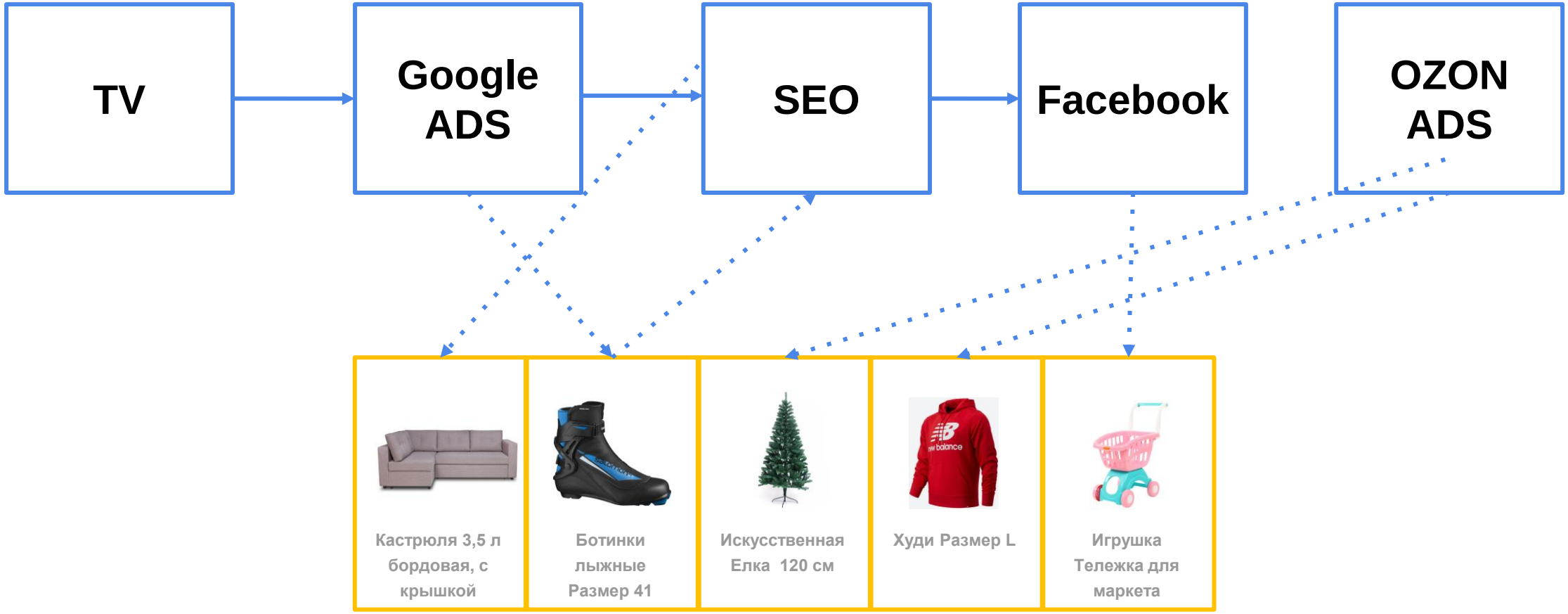
Вывод: большая часть пользователей приходит из других категорий и они взаимодействуют с существующими страницами

Корзина

Какой товар добавили первым в корзину?

Кастрюля 3,5 л бордовая, с крышкой	Ботинки лыжные Размер 41	Искусственная Елка 120 см	Худи Размер L	Игрушка Тележка для маркета

Мульти. атрибуция



Вывод: В разных проектах сложные пути и надо упрощать пользователю жизнь с помощью контента

Приоритизация работ с помощью

Приоритизация работ с помощью

- **Reach** - охват
- **Impact** - влияние
- **Confidence** - уверенность в вашей оценке охвата, влияния и трудозатрат
- **Effort** - трудозатраты

https://habr.com/ru/company/hygger/blog/422131/

Приоритизация работ

Гипотеза	Reach	Impact	Confidence	Effort	Score	Поправка	Итог	Категория	Метрики
[illegible]	3	2	3	2	9.00	1.3	11.7	DIY	CR, GMV, Среднее количество просмотренных товаров в каталоге за сессию
[illegible]	3	2	3	2	9.00	1	9.0	HD	UX, CR
[illegible]	2	2	3	2	6.00	1.5	9.0	A&M	UX, CR
[illegible]	3	2	2	2	6.00	1.3	7.8	DIY	CR, GMV
Проактивные рекомендации в PDP после добавления в корзину (попап)	3	2	2	2	6.00	1.3	7.8	DIY	[illegible]
Автомобили на Ozon	2	3	2	3	4.00	1.5	6.0	A&M	[illegible]
Сопутствующие услуги к товарам	2	3	3	3	6.00	1	6.0	Furniture	[illegible]
[illegible]	2	2	2	2	4.00	1.3	5.2	DIY	UX

$$\frac{\text{Reach} \times \text{Impact} \times \text{Confidence}}{\text{Effort}} = \text{RICE SCORE}$$

Для каждой задачи есть коэффициент “поправки”, на который можно влиять с помощью спроса

Анализ спроса для закупки мото

41
Бренд

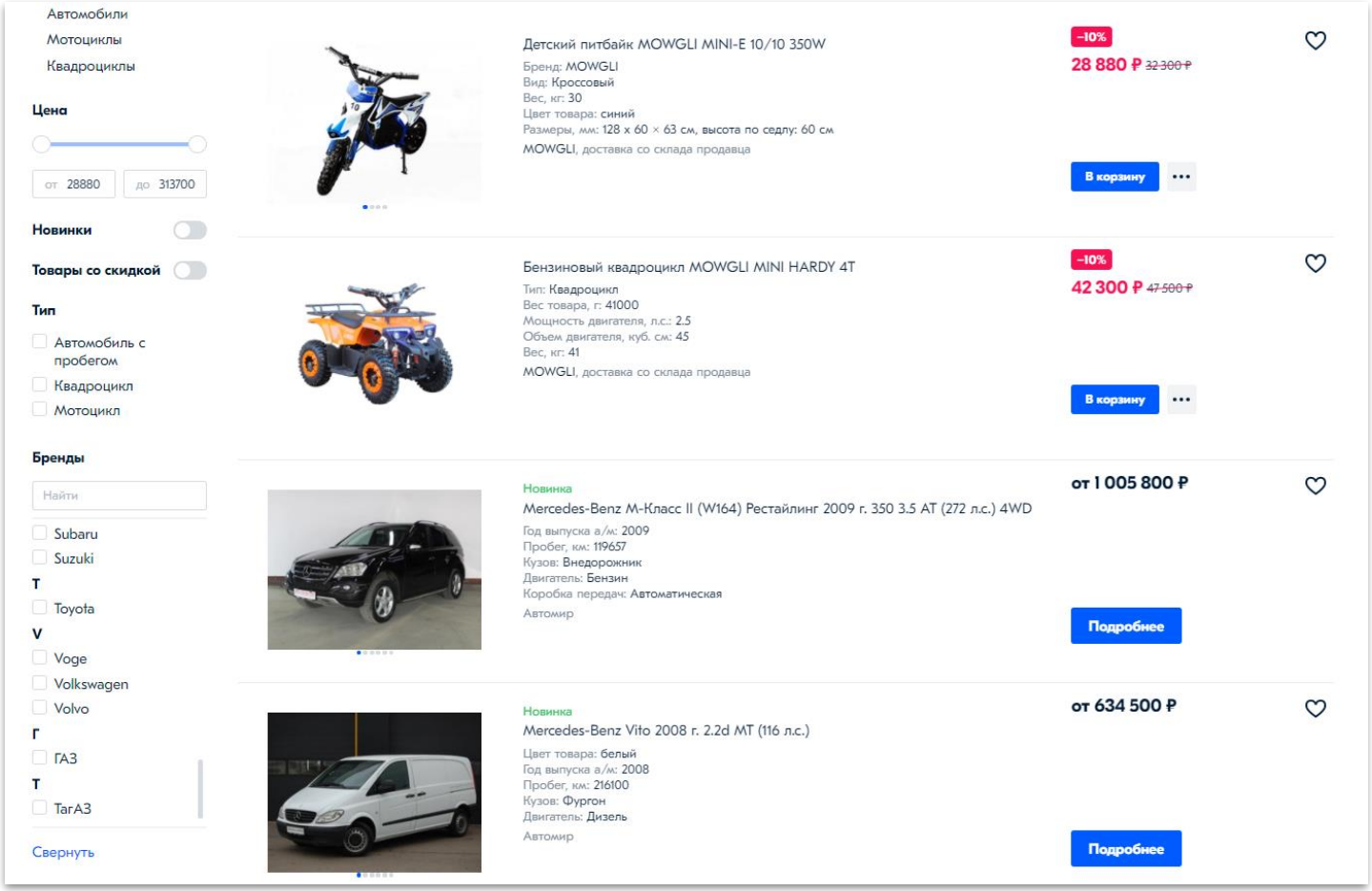
475
Моделей

406 694
Суммарная частотность по товарным запросам

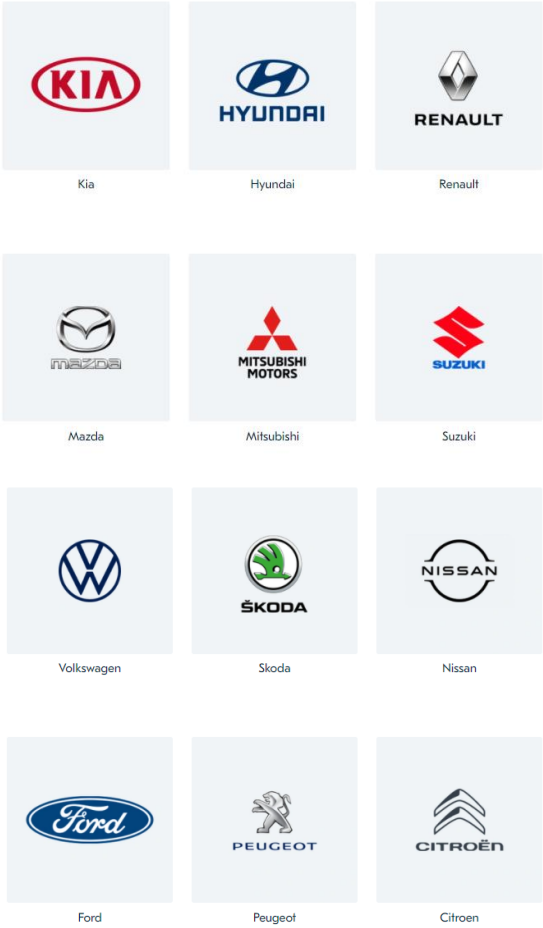
Страна	Класс	Бренд	Модель	Частотность по "товарным" базисам, гео РФ	Средняя рыночаня цена (новый, в Москве, рублей)	Приоритет закупки
Россия	дорожный	Stels	Flame 200	7 256	85 000	1
Россия	дорожный	Stels	Flex 250	6 346	82 000	1
Россия	квадроцикл	Stels	Stels ATV 600 Leopard	4 656	449 000	1
Россия	дорожный	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:



И много других...



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

(c) Captain Obvious

Сезонность

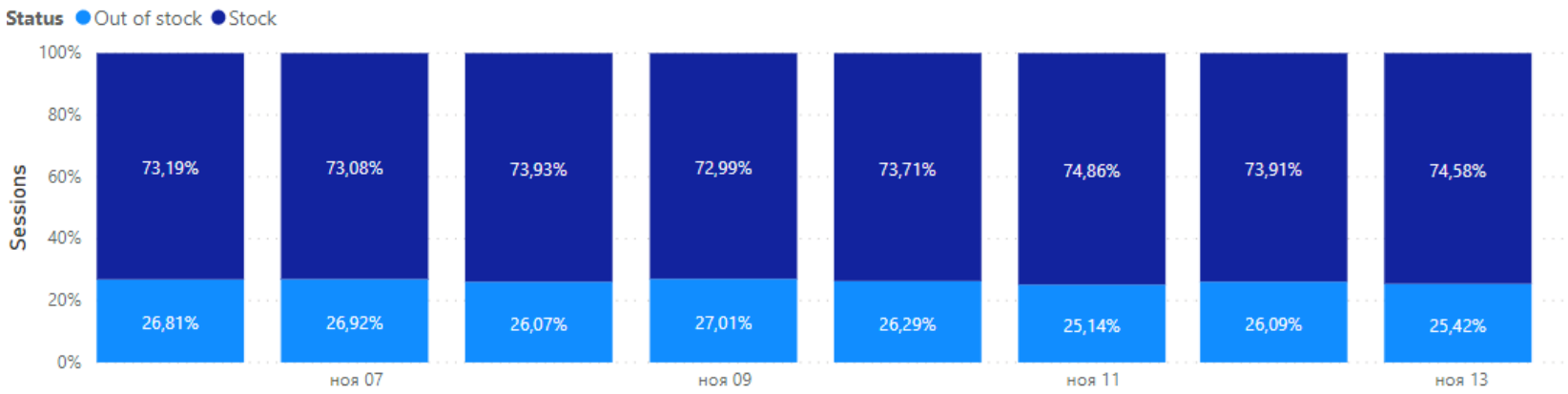
root_category	end_category	Гистограмма категории (данные с 04.2018)
Автотовары	Домкраты	
Автотовары	Алкотестеры	
Дом и сад	Бассейны	
Дом и сад	Аромалампы	
Дом и сад	Абажуры	
Дом и сад	Кастрюли	
Дом и сад	Карнизы	
Мебель	Диваны	
Страница Бренд / Серия	Аквафор	
Строительство и ремонт	Гаечные ключи	
Строительство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

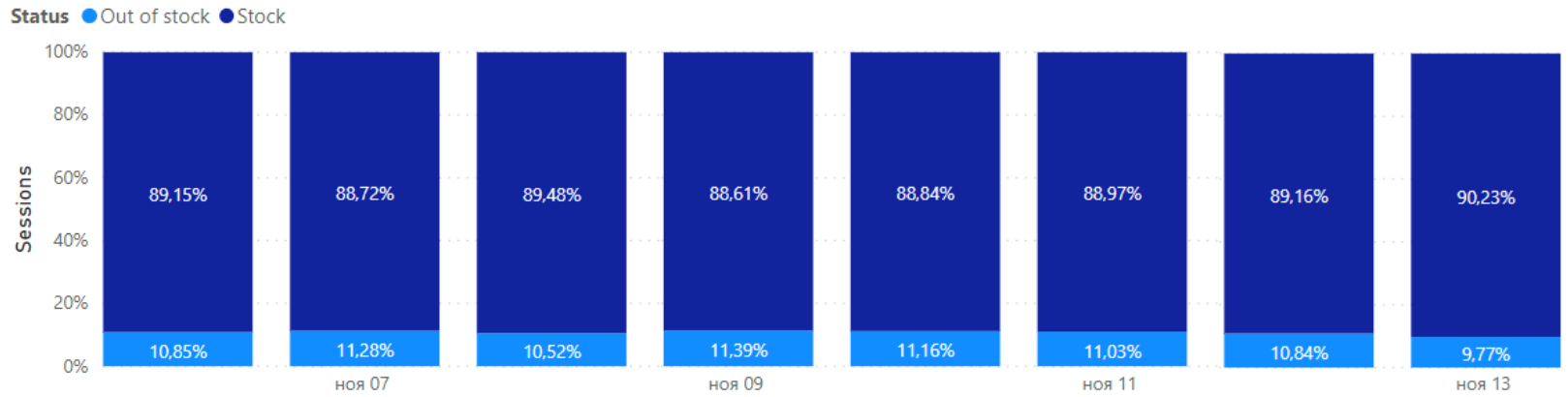
Корректировка плановых закупок поможет сократить расходы

SEO на товары не в наличии

Landing SEO traffic pdp
Out of stock - 25-30%



Landing traffic pdp
Out of stock - 8-12%



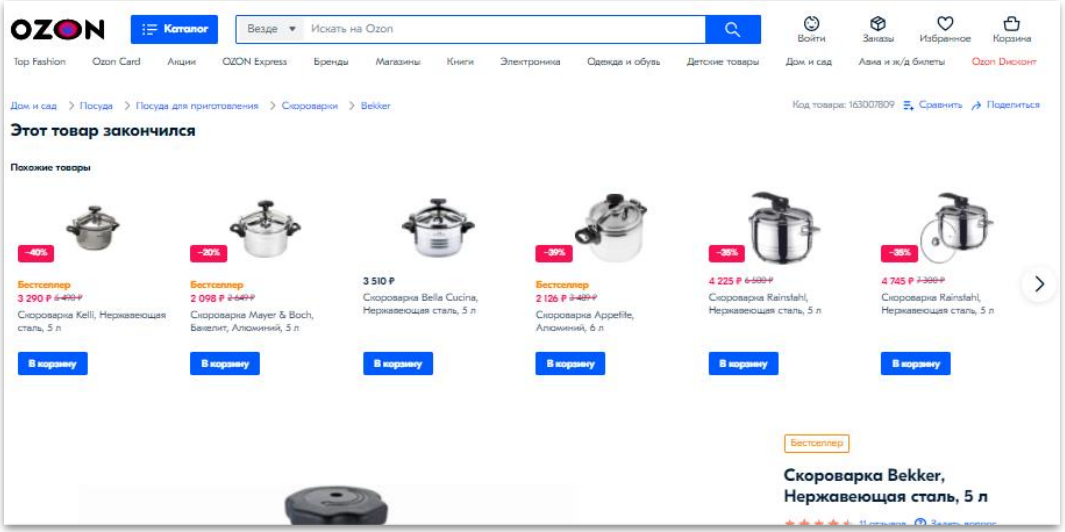
Около 25-30% приходящего SEO трафика на страницы товаров приходят на карточки не в наличии.
Из SEO есть старые страницы в индексе и есть часть товаров который повышен спрос.

SEO на товары не в наличии

1) Стимуляция закупок товаров

Чистящее средство
Sessions - 508

2) Фичи



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

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

Помощь селлерам

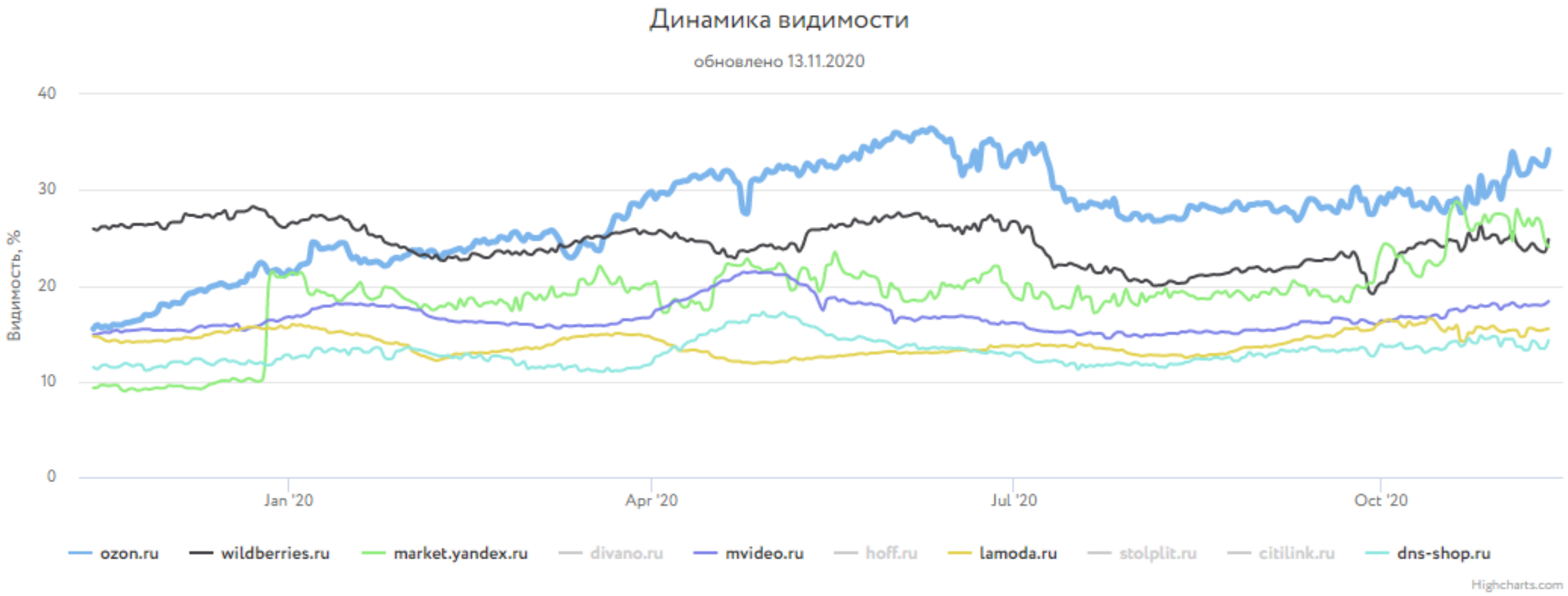
- Решили проблему каталогизации у селлера
- Выяснили сколько потенциальное ещё можно охватить на рынке

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**

57 038 594

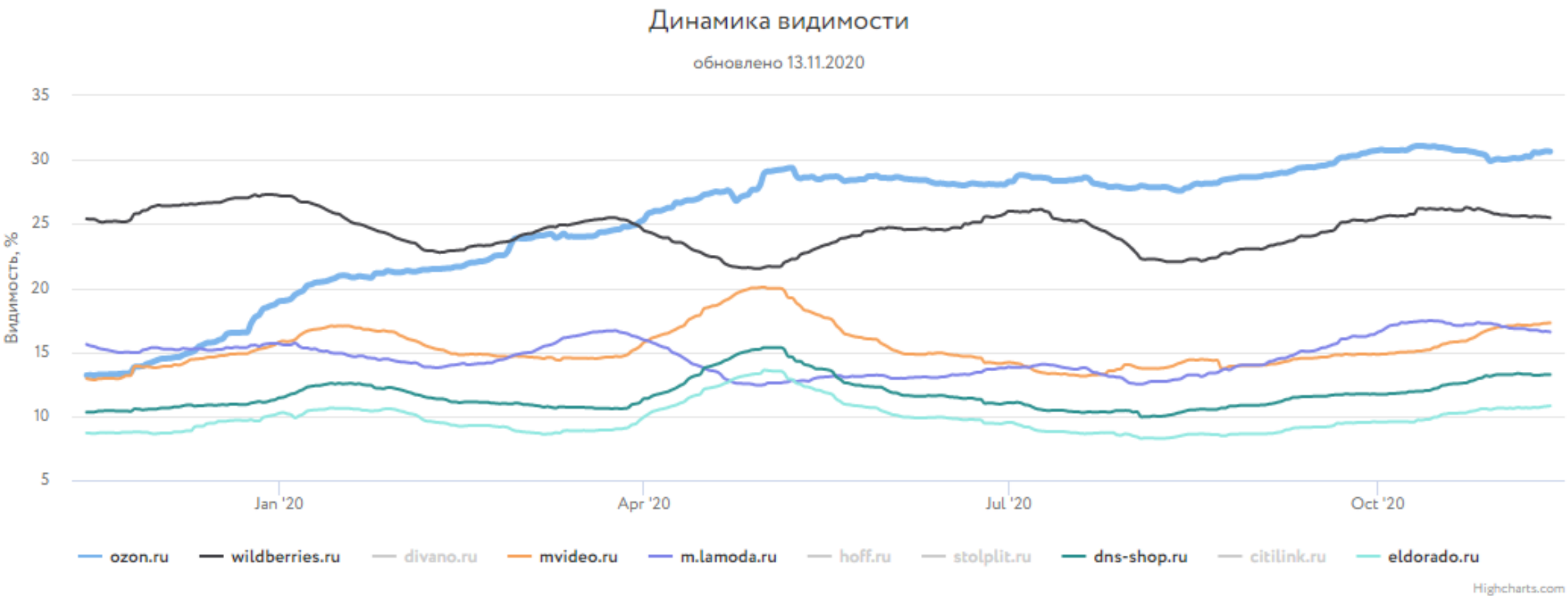
Потенциальный трафик

Рост OZON - Web



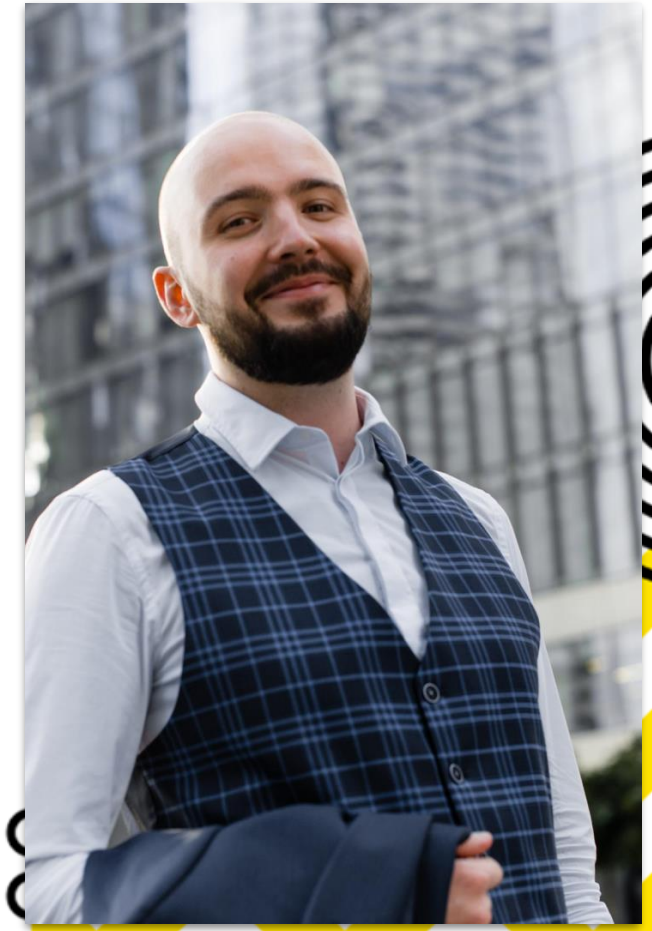
Отраслевой рейтинг: E-commerce Ашманов и Партнеры - https://www.ashmanov.com/rating/e-commerce/

Рост OZON - Mobile



Отраслевой рейтинг: E-commerce Ашманов и Партнеры - https://www.ashmanov.com/rating/e-commerce/

Спасибо!



Юрий Степанов
Руководитель групп интернет-марктенга,
OZON

Facebook: Jurij Step