

Методы интернет-мерчандайзинга на карточке товара и технологии переключения внимания покупателя

Владислав Флакс

Электронная торговля Москва, 15 октября 2010 года



Представьте себе....

Вы

- не увеличиваете расходы на рекламу
- не меняете дизайн сайта
- не расширяете ассортимент

И...



Представьте себе....

Вы

- не увеличиваете расходы на рекламу
- не меняете дизайн сайта
- не расширяете ассортимент

И...

Зарабатываете больше!



Не все товары мы хотим продавать

- 1. Товар снят с производства
- 2. Товара нет в наличии
- 3. Заработок на товаре не велик



Пример

Nokia 6300

nokia 6300

Россия

Подобрать

Что искали со словами **«nokia 6300»** — 196189 показа в месяц.

Слова

Показов в месяц

6300 nokia

196189



Задача

Найти набор таких товаров на замену, вероятный заработок от продажи которых вместо данного, будет максимальным



KPI

- 1. Увеличение конверсии
- 2. Увеличение средней маржи с заказа
- 3. Уменьшение показателя отказов

Инструмент измерения

Google Analytics (Custom Variables и сегменты)



Область применения

- 1. Большой ассортимент товаров
- 2. Большая доля товаров со схожими покупательскими свойствами
- 3. Регулярное обновление ассортимента



Методы определение похожих товаров

- 1. На основе покупательских свойств
- 2. На основе поведения пользователей
- 3. Гибридные

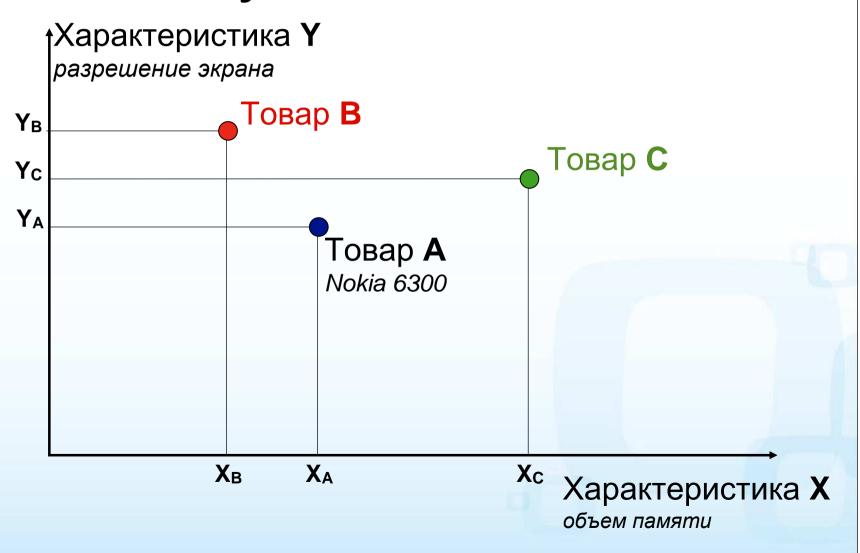




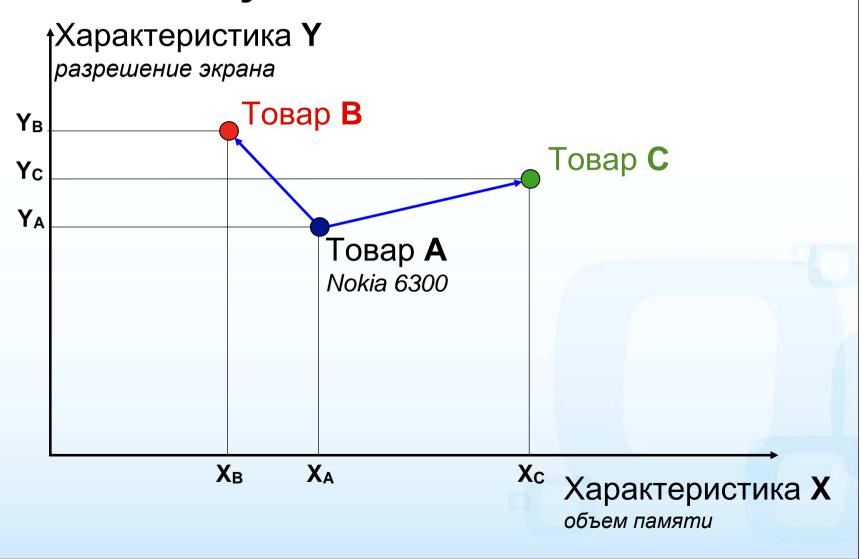














Р_{АN} - близость характеристик товара А к товару N

А - товар, к которому подбирается замена

N - товар, близость к которому вычисляется

С - значение характеристики

k - вес характеристики



На основе поведения пользователей

События

- 1. Просмотр карточки товара
- 2. Просмотр фотографий
- 3. Просмотр 3D
- 4. Сравнение
- 5. Добавление в лист ожидания
- 6. Добавление в корзину
- 6. Заказ



Но, похожий товар НЕ значит хорошая замена!



Но, похожий товар НЕ значит хорошая замена!

Рейтинг товара

- маржа
- конверсия
- наличие
- И ...

| Товар | Маржа | Конверсия | Заработок |
|-------|-------|-----------|-----------|
| P1 | 200 | 3% | 6 |
| P2 | 300 | 5% | 15 |
| P3 | 400 | 1% | 4 |



Заработок = близость х рейтинг

| Товар | Близость | Рейтинг | В. заработок |
|-----------------|----------|---------|--------------|
| P _{A1} | 60% | 10% | 6% |
| P _{A2} | 50% | 20% | 10% |
| P _{A3} | 30% | 50% | 15% |



Советы

1. Создайте качественную сетку характеристик

2. Сделайте асинхронный расчет

3. Пробуйте, измеряйте, анализируйте



Спасибо за внимание

Владислав Флакс +38(044) 237-39-40

mail@owox.ru

www.owox.ru