

Стратегия Маркетплейсы

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА

МАРКЕТПЛЕЙСЫ

Отрасль: товары для взрослых



Выбор маркетплейсов

В категории товаров для взрослых высокая конкуренция на всех популярных маркетплейсах:

	WB	Ozon	Kazan Express	Яндекс.Маркет
Продавцы	7 997 шт.	8 604 шт.	788 шт.	1 457 шт.
Бренды	11 398 шт.	3 967 шт.	851 шт.	833 шт.
Товары	523 722 шт.	161 279 шт.	9 684 шт.	144 047 шт.
Средний чек	699,2 руб.	633,2 р.	315,9 руб.	713,8 руб.
Продажи	877 295 шт.	589 344 шт.	90 683 шт.	19 958 шт.
Оборот	613 413 832 руб.	373 228 636 руб.	28 653 910 руб.	14 246 526 руб.
Количество продаж на продавца	109,7 шт.	68,5 шт.	115,1 шт.	13,7 шт.
Количество продаж на товар	1,7 шт.	3,7 шт.	9,4 шт.	0,1 шт.
Выкуп	93,37 шт.	---	---	---

Выбор маркетплейсов

На данный момент товары для взрослых лучше всего продаются на [Kazan Express](#): на одного продавца приходится 115,1 продажа за месяц, на один товар – 9,4 заказа за месяц.

Основные требования площадки к поставщикам:

- Сотрудничество возможно с организациями, ИП и самозанятыми, зарегистрированными в России. С официальными дилерами и производителями крупных брендов возможна работа по договору поставки.
- Если товар подлежит обязательной сертификации – понадобится предоставить документы на него.
- Регистрация бесплатная, комиссия удерживается только с продажи – она составляет от 50 до 4 % в зависимости от цены товара. Чем товар дороже, тем ниже комиссия – если брать среднюю цену продающихся на площадке товаров для взрослых в 315,9 рублей, то комиссия для них составляет 30 %.
- Вывод денег возможен спустя 7 дней после получения заказа покупателем.
- Продажа товаров возможна только со склада маркетплейса – он находится в Казани.

Есть два основных нюанса:

- Сейчас активация новых продавцов ведется частично и только по запросу в связи с ограниченными ресурсами склада. Есть вероятность, что быстро выйти на площадку не получится.
- Товары необходимо поставлять на склад в Казани – другие варианты не предусмотрены.

Если не смущают данные нюансы, то можно попробовать выйти на данную площадку. В противном случае ее стоит рассмотреть после того, как будут отлажены продажи на 1 – 2 других маркетплейсах.

Выбор маркетплейсов

Далее идут WB и Ozon. Кратко рассмотрим данные площадки по порядку: на **WB** в данный момент в нише товаров для взрослых на одного продавца приходится 109,7 продаж за месяц, на один товар – 1,7 продаж за месяц.

Основные требования площадки к поставщикам:

- Сотрудничество возможно с организациями, ИП и самозанятыми.
- Если товар подлежит обязательной сертификации – понадобится предоставить документы на него. При регистрации они не требуются, однако их лучше иметь под рукой – чтобы оперативно предоставить при получении запроса.
- Регистрация платная – с 7 июня 2023 года гарантийный взнос составляет 10 000 рублей. Оплата с расчетного счета бизнеса.
- Комиссия за продажу зависит от категории товаров: белье – 23 %, товары для взрослых – 20 %. Однако на WB постоянно происходят изменения – необходимо проверить размер комиссии перед выходом на площадку и расчетом цен.
- Существуют дополнительные комиссии, которые зависят от выбранной схемы работы.
- Возможен вывод средств не чаще одного раза в неделю.
- Продажа товаров возможна по трем схемам: FBW – продавец поставляет товары на склад маркетплейса, делегирует хранение и доставку, FBS – продавец привозит товары в пункт выдачи маркетплейса под каждый заказ, DBS – продавец доставляет товары напрямую покупателю.

При выходе на WB нужно учесть, что придется делать скидки – их необходимо заранее заложить в стоимость товаров.

Плюс на площадке довольно много товаров для взрослых – 523 722 шт., большая конкуренция среди карточек товаров.

Соответственно, нужно будет максимально качественно проработать карточки товаров и сразу же подключать инструменты для продвижения – для того, чтобы были продажи.

Выбор маркетплейсов

На Ozon в нише товаров 18+ на одного продавца приходится 68,5 продаж за месяц, на один товар – 3,7 продаж за месяц.

Основные требования площадки к поставщикам:

- Сотрудничество возможно с организациями, ИП и самозанятыми.
- Если товар подлежит обязательной сертификации – понадобится предоставить документы на него. Добавлять документы сразу не нужно, если товар не попадает под ограничения.
- Регистрация бесплатная.
- Комиссия за продажу зависит от схемы работы: товары для взрослых на FBO – 16 %, FBS и rFBS – 17 %. Кроме комиссии за продажу может списываться оплата за доставку до покупателя, возвраты, невыкупы, отмены и другие услуги.
- Существуют дополнительные комиссии, которые зависят от выбранной схемы работы.
- Вывод средств дважды в месяц.
- Продажа товаров возможна по трем схемам: FBO – продавец поставляет товары на склад маркетплейса, делегирует хранение и доставку, FBS – продавец привозит товары в пункт выдачи маркетплейса под каждый заказ, rFBS – продавец доставляет товары напрямую покупателю.

Здесь количество товаров для взрослых меньше, чем на WB – соответственно и конкуренция среди карточек товаров ниже. Можно попробовать найти товары, которые слабо представлены или совсем не представлены на площадке – но на которые при этом есть спрос.

Выбор маркетплейсов

У Яндекс.Маркета худшие показатели по продажам товаров для взрослых – поэтому на этапе выхода на маркетплейсы не рекомендуем его рассматривать. В дальнейшем, когда настроите процессы на 1–2 площадках его можно будет попробовать.

AliExpress рассматривать не советуем – там большое количество китайских продавцов, которые устанавливают низкие цены. Будет сложно найти поставщиков, чтобы затем Ваши предложения были конкурентоспособными.

СберМегаМаркет не очень подходит для начала работы с маркетплейсами: по сравнению с другими площадками здесь низкий уровень продаж. Ее можно рассматривать в дальнейшем как дополнительный канал продаж.

Остальные существующие в России маркетплейсы либо не подходят для продажи товаров для взрослых, либо являются слишком мелкими – что не слишком хорошо именно для старта. Поэтому их не рассматриваем.

Таким образом рекомендуем начинать бизнес на:

- Ozon.
- WB.

Продавать сразу на двух площадках не обязательно: лучше начать с одной, а в будущем заходить и на другие.

Далее проанализируем конкурентов и дадим рекомендации по продвижению на каждой из этих трех площадок.

Ozon: анализ конкурентов

Доля продаж























Это пять крупнейших продавцов товаров для взрослых на Ozon, которые работают по FBO.

Доля продаж



А это пять крупнейших продавцов товаров для взрослых на Ozon, которые работают по FBS.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, Р	
 ООО А ██████████ (119 ██████████)	282	3	4.7	535,6	29 226	15 654 925	
 ИП М ██████████	97	3	4.7	2 144,5	5 856	12 558 626	
 ООО Ю ██████████ (112 ██████████)	24	1	4.8	430,6	23 317	10 041 760	
 ИП К ██████████	59	7	4.8	902,5	10 833	9 777 308	
 ИП В ██████████ (320 ██████████)	83	1	4.7	799,4	11 291	9 026 676	
Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, Р	
 Ж ██████████	2 786	153	5.0	3 110,7	33 337	103 703 697	
 ИП К ██████████ (322 ██████████)	2 289	140	5.0	4 321,2	16 906	73 054 763	
 N ██████████ ██████████	110	2	4.4	11 574,1	4 446	51 458 867	
 ИП Ч ██████████	127	35	4.5	4 431,3	9 788	43 374 185	
 Sh ██████████	143	1	4.1	3 002,9	13 974	41 963 522	

Ozon: анализ конкурентов

Сейчас ориентироваться только на лидеров нет смысла, поскольку у них большой оборот. Поэтому приводим только выводы по анализу данных продавцов:







- Продажи выше у продавцов, работающих по FBS.
- У продавцов, работающих по FBS, больше товаров чем у тех, кто работает по FBW. Вероятно, при большом количестве товаров выгоднее именно FBS.
- Все карточки товаров данных продавцов качественно проработаны – в основном, оформлены в единой стилистике. На многих карточках товаров фотографии с инфографикой, оптимизированный rich-контент, максимально полные характеристики. Есть отзывы в большом количестве, ответы на вопросы покупателей.
- Продавцы пользуются всеми возможными инструментами маркетплейса, устанавливают скидки на товары, участвуют в глобальных акциях.
- Многие карточки товаров данных продавцов занимают высокие позиции в результатах поисковой выдачи и в каталоге.

В дальнейшем когда выйдете на площадку и настроите процессы – можно будет отслеживать как данные продавцы обновляют ассортимент для того, чтобы быть в курсе трендов сферы.







Сейчас же в основном нужно ориентироваться на продавцов с меньшим оборотом – поскольку в первое время именно они будут Вашими основными конкурентами. Также после того, как определитесь с товарами – нужно будет посмотреть, представлены ли они на выбранных маркетплейсах и как именно.

Ozon: анализ конкурентов

Если брать оборот до 700 000 рублей, тогда основными конкурентами будут следующие продавцы при работе по FBO:

Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, Р	
 ИП Б [REDACTED]	26	8	4.6	759,6	900	683 659	
 ООО М [REDACTED]	705	133	4.5	634,3	1 064	674 975	
 ИП Б [REDACTED] [REDACTED]	10	1	4.5	461,8	1 448	668 827	

И при работе по FBS:

Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, Р	
 ИП Г [REDACTED]	13	4	4.6	1 260,9	549	692 284	
 ИП О [REDACTED]	11	4	4.9	2 467,3	280	690 844	
 Sh [REDACTED]	3	1		2 600,3	265	689 085	

Далее рассмотрим каждого из них подробнее.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП Б***** ***** *, магазин на Ozon – К*****.



Все товары

Профиль

Общая информация

Время вместе с Ozon
1 год

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.7 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
6000+

Доставка продавца

Количество выполненных заказов
300+

Ozon: анализ конкурентов

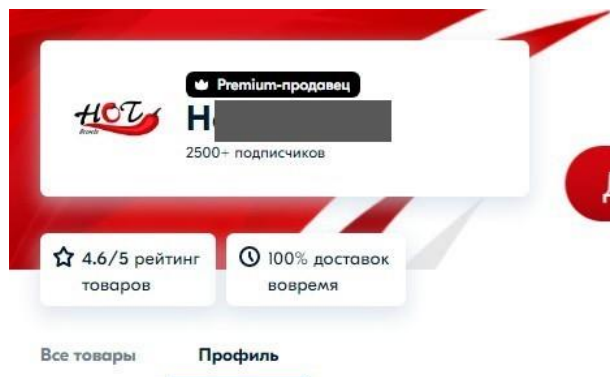
Продавец ИП Б***** ***** , магазин на Ozon – К*****.

- Представлены бренды S-****, R***, G, ****, категории товаров – товары для взрослых, секс-игрушки, эротическое белье и костюмы, товары для БДСМ.
- Ассортимент небольшой – включает 29 товаров, при этом обновляет редко или не обновляется вовсе – новинок за прошедший месяц нет.
- Все карточки товаров качественно проработаны – используется инфографика и rich-контент, полностью заполнены характеристики, есть отзывы и вопросы. Некоторые карточки входят в ТОП-10 выдачи по определенным ключевым словам.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оплаты Ozon-картой, запроса скидки и оформления рассрочки, также начисляются отзывы за баллы и на все товары установлены высокие скидки от 63 до 81 %.
- У многих товаров высокие складские остатки.

Вероятно, данный продавец выбрал определенные товары, хорошо прокачал карточки товаров и сейчас зарабатывает на них. Возможно использует рекламу.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ООО М****, магазин на Ozon – [Н*****](#).



ПРОМОКОД на 5%
до 31 Декабря: HTSCRTS74BC5



Общая информация

Проверенный продавец брендов
Erolanta, RealStick Elite by TOYF...
[Посмотреть весь список](#)

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.6 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
10000+

Доставка продавца

Ozon: анализ конкурентов

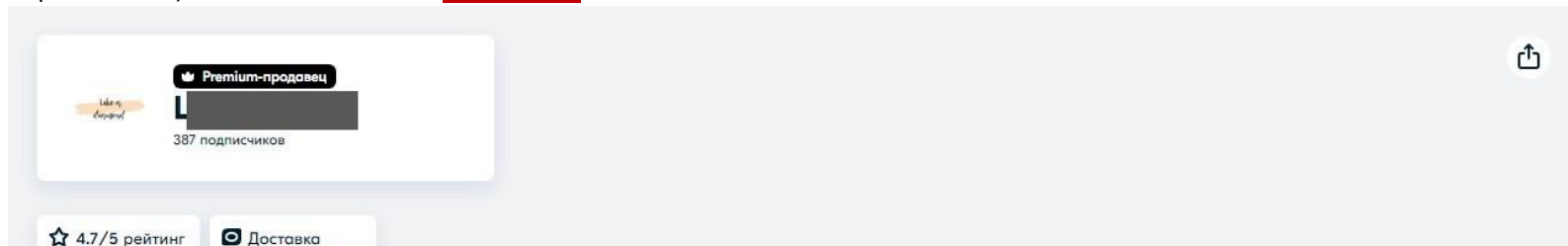
Продавец ООО М****, магазин на Ozon – Н*****.

- Представлено достаточно много брендов, самые популярные – S***** С*****, S*** L***, S**** J*, S***** и L* F*****. Товаров – 809 штук, ассортимент довольно широкий – духи с феромонами, возбудители, лубриканты, эротическое белье, фигурное мыло, леденцы и другие товары для взрослых.
- Есть новинки за последний месяц – вероятно продавец регулярно обновляет ассортимент.
- Карточки товаров хорошо проработаны – используются качественные изображения с инфографикой и довольно информативные описания, полностью заполнены характеристики. На большую часть товаров есть отзывы.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оплаты Ozon-картой, запроса скидки и оформления рассрочки, также начисляются отзывы за баллы и за покупки, на все товары установлены скидки.
- Складские остатки небольшие – в некоторых случаях по 1 товару на складе.
- Большая часть карточек не входит в ТОП-10 – возможно продавец пользуется платными методами продвижения.

Данный продавец при небольшом обороте имеет широкий ассортимент – продажи есть, однако вероятно за счет платных методов продвижения, поскольку большая часть карточек товаров не входит в ТОП-10.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП Б*****, магазин на Ozon – [L**** *****](#).



Все товары

Профиль

Общая информация

Проверенный продавец брендов
Хелавит

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.7 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
8000+

Доставка продавца

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП Б**** ***** ***** магазин на Ozon – L**** ****.

- Представлен один бренд «Х*****», остальные товары без указания бренда. Товаров немного – 14 штук, это возбудители для мужчин и женщин, а также кормовые добавки для домашних животных.
- Новинка за последний месяц одна – вероятно продавец не очень часто меняет ассортимент.
- Карточки товаров качественные – используются фотографии с инфографикой, есть подробные описания, заполнены характеристики. Также имеются отзывы и вопросы.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оплаты Ozon-картой, запроса скидки и оформления рассрочки, на все товары установлены скидки.
- Складские остатки разные – некоторых товаров больше 100 штук, некоторых до 30 штук.
- Большая часть карточек входит в ТОП-10.

Данный продавец имеет небольшой ассортимент – вероятно он хорошо проработал карточки товаров, чтобы они вошли в ТОП-10, а теперь зарабатывает на них.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП Г***** ***** ******, магазин на Ozon – W*****.



Все товары

Профиль

Общая информация

Время вместе с Ozon
2 года

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.7 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
600+

Доставка продавца

Количество выполненных заказов
800+

Ozon: анализ конкурентов

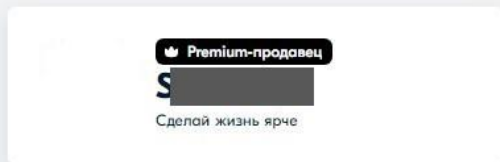
Продавец ИП Г***** ***** ******, магазин на Ozon – W*****.

- Представлены бренды С**** и «Б*****», остальные товары без указания брендов. Всего в ассортименте 15 товаров.
- Новинок нет, вероятно продавец обновляет ассортимент редко или совсем не обновляет.
- Карточки товаров качественные – есть инфографика и rich-контент, заполнены характеристики, имеются отзывы и вопросы.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оплаты Ozon-картой, запроса скидки и оформления рассрочки, на все товары установлены скидки.
- Складские остатки разные – максимум 60 единиц одного товара, некоторых товаров нет в наличии.
- Карточки не входят в ТОП-10, возможно для продаж продавец пользуется платными инструментами.

Данный продавец в настоящее время активно не продает на Ozon – значительная часть товаров отсутствует на складе.

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП О***** ***** ******, магазин на Ozon – S*****.



☆ 4.7/5 рейтинг
товаров

🕒 100% доставок
вовремя

Все товары

Профиль

Общая информация

Время вместе с Ozon
2 года

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.7 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
50+

Доставка продавца

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ИП О***** ***** ******, магазин на Ozon – S*****.

- Представлено 14 брендов, основные – А****, Т***, L****, D****, D***** n**. Кроме товаров для взрослых это одежда для дома.
- За последний месяц продавец добавил несколько новинок – но данные товары не продаются.
- Некоторые карточки товаров проработаны плохо – не хватает фотографий, а также отсутствуют отзывы и вопросы.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оформления рассрочки, на все товары установлены скидки.
- Складские остатки маленькие.
- Карточки не входят в ТОП-10, сейчас продаж практически нет – вероятно продавец плохо занимается продвижением.

Продавец не активно работает на площадке, продаж практически нет.

Ozon: анализ конкурентов

В настоящий момент у продавца S***** нет продаж, поэтому рассмотрим следующего – ООО Э*****
*****, магазин на Ozon – E*****.



Premium-продавец

E

1500+ подписчиков

☆ 4.7/5 рейтинг
товаров

🕒 100% доставок
вовремя

Все товары

Профиль

Общая информация

Проверенный продавец брендов
Natural Instinct, Sexy Life

Оценка товаров

Средняя оценка товаров
4.7 из 5

Доставка заказов

Доставка и склад Ozon

Количество выполненных заказов
1000+

Доставка продавца

Ozon: анализ конкурентов

Продавец ООО Э***** *****, магазин на Ozon – Е***** *****.

- Представлены бренды «Б*****», N***** |*****, D***** и R*****», также есть товары без указания бренда.
- Товаров большое количество – 869 штук. Лучше всего продаются лубриканты, спреи с феромонами, крем для увеличения пениса, возбуждающие средства, нижнее белье.
- За последний месяц есть новинки – вероятно продавец регулярно обновляет ассортимент.
- Карточки товаров хорошо проработаны – есть достаточно качественные фотографии и описания, заполнены характеристики. Часть товаров с отзывами.
- Продавец использует инструменты Ozon – есть возможность оформления рассрочки, оплаты с Ozon Карты и запроса скидки, на некоторые товары установлены скидки.
- Складские остатки небольшие – до 20 единиц товара.
- Карточки не входят в ТОП-10, продажи есть – вероятно продавец занимается платным продвижением.

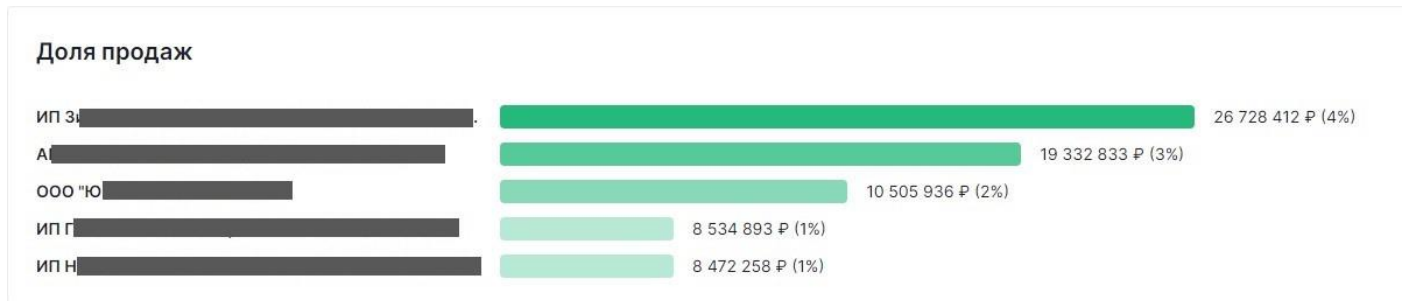
Скорее всего, продавец платно продвигает часть карточек товаров.

Ozon: анализ конкурентов

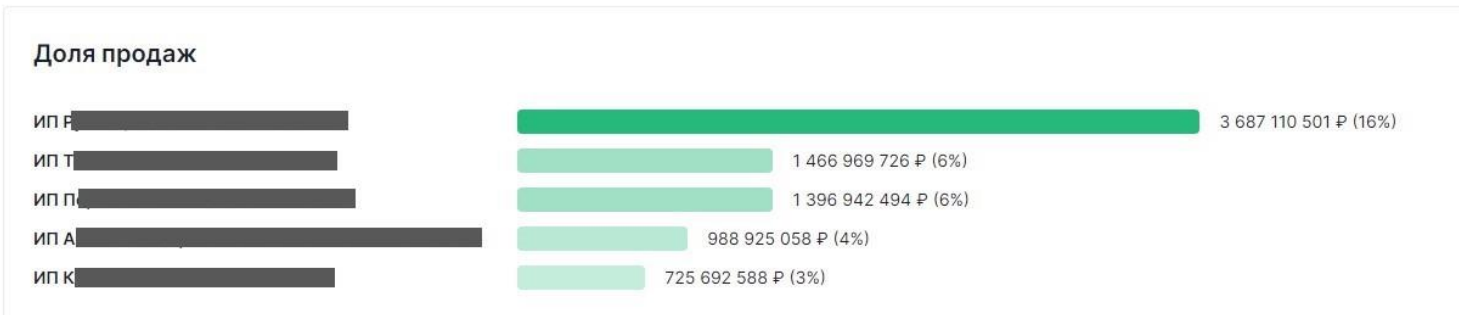
Выводы по анализу конкурентов:

- Продажи выше при работе по FBO. Если готовы, то рекомендуем использовать данную схемы работы – в дальнейшем при необходимости ее можно будет поменять.
- Конкуренция в нише товаров для взрослых высокая, однако не все продавцы активно работают на площадке – у части просто заведены карточки товаров, никаких действий для получения продаж они не предпринимают.
- При бюджете на первую закупку до 700 000 рублей можно выбрать небольшое количество товаров – до 10-15 позиций, при этом качественно прокачать карточки товаров и активно продвигать их. В дальнейшем при желании постепенно расширять ассортимент.
- Для карточек товаров необходимы фотографии высокого качества с инфографикой, желательно использовать rich-контент. Важно максимально полно заполнить характеристики. Если тип выбранных товаров позволит – то рекомендуем попробовать установить видео в качестве главной фотографии – мало кто из конкурентов пользуется данным инструментом, тогда как в таком случае карточка товара хорошо привлекает внимание в каталоге и результатах поисковой выдачи.
- Необходимо использовать инструменты Ozona – возможность оформить рассрочку, оплатить заказ с Ozon-карты и запросить скидку. Можно начислять баллы за покупки – это часто стимулирует людей повторно оформлять заказы. Также нужно сразу предусмотреть скидки на товары – для ниши они характерны, на значительную часть товаров установлены скидки.
- Важно сразу начинать собирать отзывы – рекомендуем инструмент «Отзывы за баллы».
- Доставку важно сделать анонимной: товар упакован в непрозрачный пакет, этикетка не содержит информации о вложении.
- Вероятно, понадобится пользоваться платным продвижением – по крайней мере в первое время для получения максимального количества продаж и отзывов. Карточки станут популярными, займут хорошие позиции в каталоге и выдаче.
- Стоит участвовать в глобальных акциях площадки – на распродажах продавцы обычно хорошо зарабатывают.

WB: анализ конкурентов



Это пять крупнейших продавцов товаров для взрослых на WB, которые работают по FBW.



А это пять крупнейших продавцов товаров для взрослых на WB, которые работают по FBS.

Как и в случае с Ozon, ориентироваться нужно в основном не на них, а на продавцов с более низким оборотом – поскольку Вы планируете сделать первый закуп на сумму до 700 000 рублей.

WB: анализ конкурентов

Важный момент: среди продавцов-лидер в данной нише есть те, у кого небольшой ассортимент. Так, у ИП 3***** ***** ***** на площадке представлено 33 товара, у ООО "Ю**" – 18 товаров.

Однако у обоих продавцов все карточки товаров очень качественно проработаны – они входят в ТОП-10 по большому количеству запросов.

Таким образом если хорошо проработать карточки товаров, то даже с небольшим ассортиментом на WB можно иметь высокие продажи.

WB: анализ конкурентов

Если рассматривать продавцов с оборотом до 700 000 рублей, то при работе по FBW основные конкуренты:

Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, ₽	
WB ИП К ██████████	16	1	4.9	823,6	840	691 904	
WB ИП Ко ██████████	18	2	4.7	1 805,5	381	687 910	
WB ИП Л ██████████ ██████████	11	2	4.8	332,2	2 064	685 746	

При работе по FBS:

Продавец	Товары, шт	Бренды, шт	Рейтинг	Средний чек	Продажи, шт	Оборот, ₽	
WB К ██████████ ██████████	126	2	4.3	938,8	740	694 714	
WB ИП Б ██████████	34	14	5.0	928,3	732	679 528	
WB ИП Л ██████████ ██████████	100	2	4.7	1 184,2	561	664 347	

WB: анализ конкурентов

Продавец ИП К*****, магазин на WB – п*****.

п

★ 4.5 • 2 189 оценок на товары

👍 17 509

товаров продано

📉 0.1%

товаров с браком

📅 1 год и 1 мес

на Wildberries

- Товары для взрослых бренда S*****, всего 17 штук.
- Новинок за последний месяц нет – скорее всего, ассортимент обновляется редко или не обновляется совсем.
- Карточки товаров качественно проработаны – есть изображения с инфографикой и видеоролики, сделаны качественные описания, максимально полно указаны характеристики, имеются отзывы и ответы на вопросы пользователей.
- Карточки товаров не входят в ТОП-10 – есть вероятность, что продавец пользуется платными методами продвижения.

WB: анализ конкурентов

Продавец ИП К***** *****, магазин на WB – L** *****.



L [REDACTED]
★ 4.5 • 886 оценок на товары

👍 7 543
товара продано

📉 0.8%
товаров с браком

📅 3 года и 1 мес
на Wildberries

- Представлено несколько брендов – L***** F*****, P.*.*.* и C*****. Товаров 83 штуки, это эротическая и обычная одежда для женщин и мужчин.
- За последний месяц есть одна новинка – вероятно продавец периодически обновляет ассортимент.
- Карточки товаров хорошо проработаны – используются качественные изображения и описания, указаны характеристики, есть отзывы и ответы на вопросы пользователей.
- Одна карточка входят в ТОП-10 по определенным ключевым запросам.

WB: анализ конкурентов

Продавец ИП Л***** ***** ***** магазин на WB – Л*****.



Л***** ⓘ

★ 4.5 • 3 133 оценки на товары

👍 154 349

товаров продано

📉 0.2%

товаров с браком

📅 4 года и 5 мес

на Wildberries

- Представлено несколько брендов – I* T***, S***, N*****, L*** и C*** C***. Всего 138 товаров – презервативы, а также хозяйственные и медицинские товары.
- Новинки есть, но это не товары для взрослых.
- Лучше всего у данного продавца продаются презервативы – карточки качественно проработаны, используются фотографии с инфографикой, сделаны хорошие описания, заполнены характеристики. Также есть большое количество отзывов, продавец отвечает на вопросы покупателей.
- Несколько карточек входит в ТОП-10 по определенным ключевым запросам.

WB: анализ конкурентов

Продавец К***** ***** ***** магазин на WB – К***** ***** *****.



К [REDACTED]

★ 4.2 • 2 629 оценок на товары

👍 68 234

товара продано

↘ 1.8%

товаров с браком

📅 3 года и 9 мес

на Wildberries

🕒 99.1%

доставок вовремя

- Представлено несколько брендов – G-A****, I** **, H*** H*****. Всего 177 товаров – ролевые костюмы, вибраторы и другие товары для взрослых.
- Есть несколько новинок за прошедший месяц – вероятно продавец регулярно обновляет ассортимент.
- Карточки товаров хорошо проработаны, сделаны в единой стилистике – используются фотографии с инфографикой, есть качественные описания, заполнены характеристики. На часть товаров есть отзывы, продавец отвечает на вопросы.
- Карточки товаров не входят в ТОП-10.

WB: анализ конкурентов

Продавец ИП Б***** **, магазин на WB – [Н*** **](#).



Н [REDACTED] ⓘ

★ 4.1 • 44 оценки на товары

👍 362

товара продано

📉 1.4%

товаров с браком

📅 1 год и 5 мес

на Wildberries

🕒 83.5%

доставок вовремя

- Представлено несколько брендов – I*** g****, S**** C*****, N****, T**** и L*** ** L***. Количество товаров – 35 штук, это анальные пробки, вибраторы и другие товары для взрослых.
- Новинок нет – вероятно продавец редко или совсем не обновляет ассортимент.
- Карточки товаров проработаны довольно хорошо, но не идеально – есть неплохие изображения с инфографикой и описания, заполнены основные характеристики. Отзывов мало.
- Карточки товаров не входят в ТОП-10.

WB: анализ конкурентов

Продавец ИП Л***** ***** ***** , магазин на WB – S*****.



Н [redacted] ⓘ

★ 4.1 • 44 оценки на товары

👍 362

товара продано

📉 1.4%

товаров с браком

📅 1 год и 5 мес

на Wildberries

🕒 83.5%

доставок вовремя

- Представлен бренд S***** , это нижнее белье и ролевые костюмы.
- Есть несколько новинок за последний месяц, продавец регулярно обновляет ассортимент.
- Карточки товаров проработаны хорошо – используются качественные фотографии, есть описание и характеристики. Отзывов немного, но они есть. Также продавец отвечает на вопросы пользователей.
- Карточки товаров не входят в ТОП-10.

Выводы по анализу конкурентов:

- Продажи лучше при работе по FBW – рекомендуем выбрать данную схему для начала. В дальнейшем при желании ее можно будет поменять.
- Конкуренция в нише достаточно высокая – однако не все продавцы активны, многие просто размещают товары и ничего не предпринимают для получения продаж.
- При бюджете на первый закуп до 700 000 рублей лучше выбрать небольшое количество товаров – но при этом качественно проработать карточки товаров и использовать инструменты для платного продвижения. В дальнейшем ассортимент можно будет расширить, если появится такое желание.
- Необходим качественный контент для карточек товаров – хорошие фотографии с инфографикой и видео, проработанные оптимизированные описания. Важно корректно и полностью заполнить характеристики.
- Нужно оперативно отвечать на вопросы пользователей – иначе человек, не дождавшись ответа может уйти к другому продавцу.
- Доставка должна быть анонимной: непрозрачный пакет и штрих-код без наименования товара. Информацию об этом желательно вынести в инфографику и описание – это снимет сомнения части потенциальных покупателей.
- Стоит участвовать в глобальных акциях маркетплейса – люди обычно ждут распродаж, добавляют товары в отложенные и затем заказывают по сниженной цене.

«Правильный» товар для маркетплейсов отвечает следующим критериям:

- его заказывают часто и помногу;
- на него оставляют хорошие отзывы;
- у него низкая себестоимость и высокая розничная цена;
- у него небольшие габариты и вес – как следствие, низкая стоимость доставки.

Вместе с тем важно, чтобы товар не был слишком конкурентным – ниша не должна быть перегрета предложениями. Удачно выйти на маркетплейсы с товаром, который продают десятки тысяч человек сложно даже для опытного продавца, а для начинающего практически невозможно.

Кроме того, если планируете выходить на несколько маркетплейсов одновременно – для каждого необходимо подобрать свои товары. Поскольку на разных площадках своя целевая аудитория, один товар может пользоваться популярностью на WB – но быть совершенно невостребованным на Ozon.

Поскольку мы рекомендовали для начала две площадки – WB и Ozon, то и рекомендации по товарам дадим относительно каждой из них.

Выбор товаров

Важный момент: товары для взрослых не являются сезонными – однако к праздникам спрос на некоторых из них возрастает, поскольку люди выбирают их в качестве подарков.

- К 14 февраля обычно лучше продаются игрушки для пар, массажные свечи и масла, наборы с меховыми наручниками, съедобные лубриканты.
- 23 февраля растет спрос на массажёры простаты, гидропомпы, мастурбаторы.
- 8 Марта пик продаж, объемы вырастают примерно в 2,5 раза. Хорошо продаются игрушки, интерактивные тренажеры Кегеля.

С каждым товаром рекомендуется использовать лубрикант: поэтому можно составлять подарочные наборы к праздникам.

Эту информацию стоит учесть в будущем, когда продажи на маркетплейсах будут отлажены – можно будет экспериментировать с ассортиментом.

Выбор товаров: Ozon

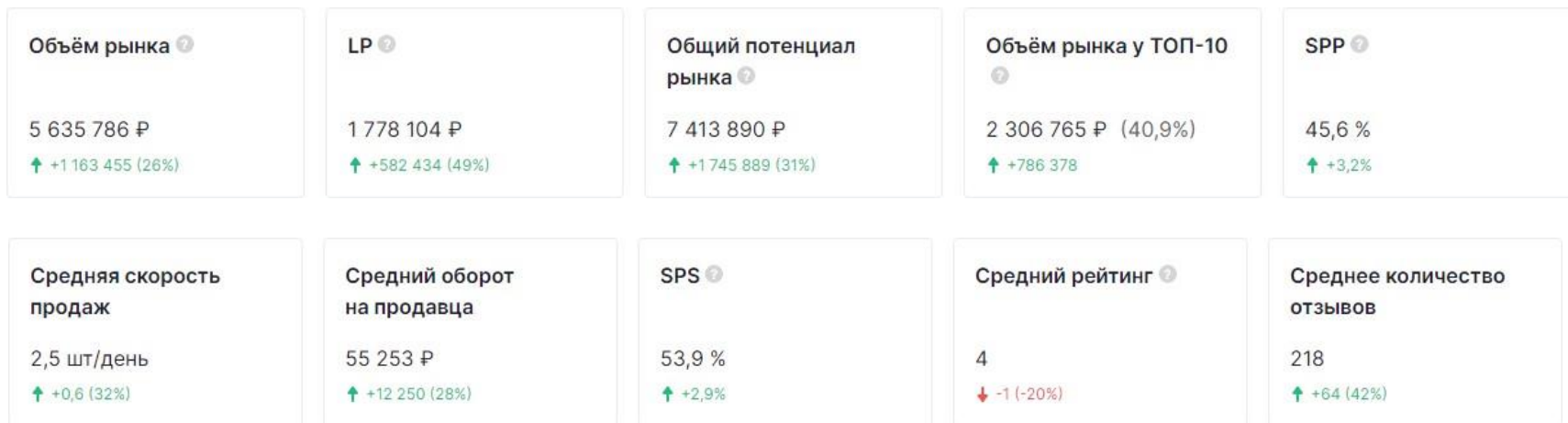
Возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин

- В категории небольшое количество товаров – порядка 2 600 штук.
- Явных лидеров мало – если качественно проработать карточки товаров и подключить продвижение, есть шанс занять хорошие позиции в каталоге и результатах поисковой выдачи.
- При этом есть спрос на данные товары:

Поисковый запрос	Популярность запроса ↓	Добавления в корзину ↓	Конверсия в корзину ↓	Средняя стоимость товара ↓	Товары в выдаче	Просмотры товаров	Конкуренты	
возбудитель для женщин	3 580	803	22,4%	510,8 ₺	9 982	29	17	⋮
возбудитель для женщин в каплях	362	90	24,9%	498,2 ₺	1 510	23	14	⋮
женский возбудитель для секса	3 158	558	17,7%	517,2 ₺	9 086	24	15	⋮
женский возбудитель	546	98	17,9%	504,7 ₺	9 336	29	16	⋮

Выбор товаров: Ozon

Возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин



LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: Ozon

Возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин

Товары-лидеры по продажам:

- К**** *.
- С***** *.
- К***** *.
- К*** *.
- С***** *.
- Л*** *.
- С*****.
- З***** *.
- В*** *.
- Л*****.

Выходить на маркетплейс с ними можно только в том случае, если Вы будете готовы установить более привлекательную цену.

Выбор товаров: Ozon

Возбуждающие средства и пролонгаторы для мужчин

- В категории около 4 500 товаров, сравнительно небольшое количество.
- Явных лидеров мало – поэтому при качественно проработанной карточке товара и конкурентной цене можно занять хорошие позиции в каталоге и результатах поиска.
- Спрос на данные товары есть:

Поисковый запрос	Популярность запроса ↓	Добавления в корзину ↓	Конверсия в корзину ↓	Средняя стоимость товара ↓	Товары в выдаче	Просмотры товаров	Конкуренты	⋮
возбудитель для мужчин	1 742	409	23,5%	511,6 ₽	13 957	38	22	⋮
возбудитель для мужчин для эрекции	118	29	24,6%	427,1 ₽	5 221	34	18	⋮
мужской возбудитель для секса	281	70	24,9%	589,9 ₽	4 777	38	18	⋮
мужской возбудитель	125	21	16,8%	504,1 ₽	4 706	40	18	⋮

Выбор товаров: Ozon

Возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин

Объём рынка ⓘ 10 572 762 ₽ ↑ +776 723 (8%)	LP ⓘ 3 567 562 ₽ ↑ +669 665 (23%)	Общий потенциал рынка ⓘ 14 140 324 ₽ ↑ +1 446 388 (11%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 3 727 635 ₽ (35,3%) ↑ +268 080	SPP ⓘ 46,3 % ↑ +1,7%
Средняя скорость продаж 2,5 шт/день ↑ +0,4 (19%)	Средний оборот на продавца 82 600 ₽ ↑ +6 068 (8%)	SPS ⓘ 52,3 % ↑ +3,9%	Средний рейтинг ⓘ 5 0 (0%)	Среднее количество отзывов 182 ↑ +50 (38%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: Ozon

Возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин

Товары-лидеры по продажам:

- З***** *****.
- К*** ****.
- З***** ***** *****.
- В** *****.
- С*** *****.

Выходить на маркетплейс с ними можно только в том случае, если Вы будете готовы установить более привлекательную цену.

Выбор товаров: Ozon

Вакуумные стимуляторы

- В категории довольно товаров – порядка 42 000 штук, есть явные лидеры. Однако для данной категории характерна высокая конверсия в корзину – от 20,4 до 36,1 % (у многих других товаров для взрослых показатели значительно ниже), поэтому рекомендуем ее рассмотреть.
- В связи с высокой конкуренцией важно правильно подобрать товары. Не стоит рассматривать те варианты, которые уже являются лидерами ниши. Также понадобится платное продвижение.
- Спрос на данные товары достаточно высокий:

Поисковый запрос	Популярность запроса ↓	Добавления в корзину ↓	Конверсия в корзину ↓	Средняя стоимость товара ↓	Товары в выдаче	Просмотры товаров	Конкуренты	
вакуумный стимулятор для клитора	1 055	324	30,7%	1 832,8 ₽	7 597	40	27	⋮
вакуумный стимулятор	371	134	36,1%	1 759,4 ₽	36 122	61	35	⋮

Выбор товаров: Ozon

Вакуумные стимуляторы

Объём рынка ⓘ 9 643 323 ₽ ↑ +1 738 435 (22%)	LP ⓘ 1 988 849 ₽ ↑ +427 792 (27%)	Общий потенциал рынка ⓘ 11 632 172 ₽ ↑ +2 166 227 (23%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 5 138 371 ₽ (53,3%) ↑ +557 937	SPP ⓘ 37,8 % ↓ -6,5%
Средняя скорость продаж 1,2 шт/день 0 (0%)	Средний оборот на продавца 32 038 ₽ ↓ -3 570 (-10%)	SPS ⓘ 40,9 % ↓ -5%	Средний рейтинг ⓘ 5 0 (0%)	Среднее количество отзывов 56 ↓ -8 (-13%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: Ozon

Вакуумные стимуляторы

Товары-лидеры по продажам:

- J***** *****.
- B***** *****.
- S***** * *****.
- П*****.
- B***** *****.
- S***** *****.

Выходить на маркетплейс с ними можно только в том случае, если Вы будете готовы установить более привлекательную цену.

Выбор товаров: Ozon

Анальные пробки с вибрацией

- В категории среднее количество товаров, чуть больше 10 500 штук. Явные лидеры есть, однако их среднее количество – это один бренд. При этом достаточно хорошая конверсия в корзину – от 16,1 до 26,7 %. В связи с чем рекомендуем рассмотреть данный товар.
- Дополнительные функции будут плюсом – можно рассмотреть пробки с пультами управления и несколькими режимами вибрации.
- Спрос на данные товары достаточно высокий:

Поисковый запрос	Популярность запроса ↓	Добавления в корзину ↓	Конверсия в корзину ↓	Средняя стоимость товара ↓	Товары в выдаче	Просмотры товаров	Конкуренты	
анальная пробка с вибрацией	2 739	632	23,1%	1 027,1 Р	10 490	59	30	⋮
пробка анальная с вибрацией	301	65	21,6%	1 010,1 Р	10 370	52	28	⋮
анальная пробка с вибрацией для мужчин	87	14	16,1%	1 537,5 Р	3 252	63	30	⋮
анальная пробка с вибрацией для женщин	86	23	26,7%	733,8 Р	10 108	54	27	⋮

Выбор товаров: Ozon

Анальные пробки с вибрацией

Объём рынка ⓘ 5 350 625 ₽ ↑ +603 642 (13%)	LP ⓘ 830 330 ₽ ↑ +171 643 (26%)	Общий потенциал рынка ⓘ 6 180 955 ₽ ↑ +775 285 (14%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 3 141 862 ₽ (58,7%) ↑ +312 383	SPP ⓘ 21,4 % ↑ +4,1%
Средняя скорость продаж 2 шт/день ↑ +0,1 (5%)	Средний оборот на продавца 24 771 ₽ ↓ -213 (-1%)	SPS ⓘ 21,3 % ↑ +2,4%	Средний рейтинг ⓘ 5 0 (0%)	Среднее количество отзывов 50 ↑ +9 (22%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: Ozon

Анальные пробки с вибрацией

Товары-лидеры по продажам:

- L*****.

Выходить на маркетплейс с товарами данного бренда можно только в том случае, если Вы будете готовы установить более привлекательную цену.

Выбор товаров: Ozon

Также на маркетплейсе хорошо продаются вибраторы – 9,4 продаж на одну товарную позицию, однако данная ниша перенасыщена предложениями – более 170 000 товаров. Поэтому заходить в нее можно только в том случае, если есть какое-то уникальное предложение.

Неплохо обстоит ситуация с продажей мастурбаторов – 5,7 продаж на одну товарную позицию, фаллоимитаторов – 5,1 продажа на одну товарную позицию, но данные ниши тоже перенасыщены предложениями.

Также хорошо продаются насадки и удлинители – 4,1 продажа на одну товарную позицию, но у данных товаров небольшая конверсия в корзину – в среднем, 14 %. В целом, их можно рассмотреть.

Хорошая ниша – презервативы и лубрикатны, это те товары, которые повторно заказывают на постоянной основе, если устраивает качество и цена. На одну товарную позицию приходится 38,6 продаж – высокий показатель. Но здесь высокая конкуренция, есть явные лидеры ниши – будет крайне сложно продвинуть карточки товаров, если Вы не являетесь производителем данной продукции или не готовы установить более низкие цены, чем действующие продавцы.

Выбор товаров: WB

Эротическое белье, ролевые костюмы

Обратите внимание на следующие категории:

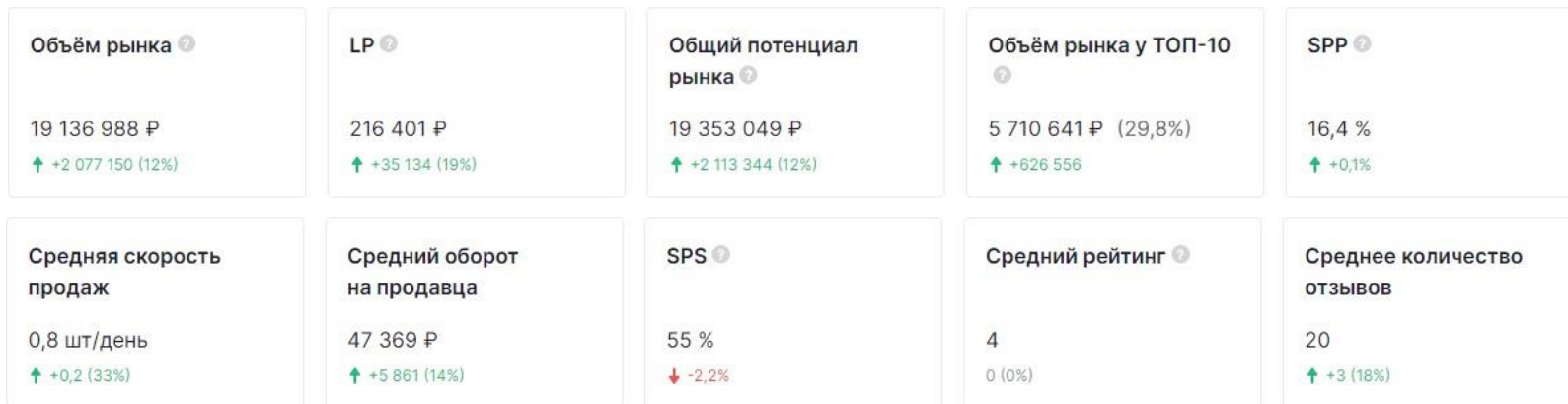
- Боди-эротик – в каталоге порядка 7 000 товаров, на одну позицию приходится 3,5 продаж.
- Ролевые костюмы – в каталоге около 9 500 товаров, на одну позицию приходится 5,4 продажи.
- Гартер-эротик – в каталоге чуть больше 700 товаров, на одну позицию приходится 9,6 продаж.
- Колготки-эротик – в каталоге чуть больше 8 700 товаров, на одну позицию приходится 3,4 продажи.

Однако нужно учесть, что в данной нише средняя конкуренция – она не перегрета предложениями, но их все равно достаточно много. Потенциал органических продаж низкий, понадобится платное продвижение.

Кроме того, для данной категории товаров характерны возвраты – по правилам площадки покупатели могут отказываться белья и ролевых костюмов при получении.

Выбор товаров: WB

Эротическое белье, ролевые костюмы



LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: WB

Бренды-лидеры категории боди-эротик:

- L*** **.*.
- F*****.
- B* **.*.
- A*****.
- B*.

Ролевые костюмы:

- T****.
- B* N*****.
- N****_S*****.

Гартер-эротик:

- E*****.
- L*****.

Колготки-эротик

- S** ** **.*.

Выбирать их для выхода на площадку не рекомендуем.

Выбор товаров: WB

Интимная косметика

Обратите внимание на следующие категории:

- Возбуждающее средство – в каталоге порядка 25 000 товаров, на одну позицию приходится 9,8 продаж.
- Пролонгатор – в каталоге около 1 300 товаров, на одну позицию приходится 3,7 продажи.
- Ароматизаторы и благовония – в каталоге около 100 товаров, на одну позицию приходится 9,6 продаж.

Ниша возбуждающих средств и пролонгаторов – как и в случае с Ozon, довольно перспективная. Здесь не слишком большая конкуренция, тогда как спрос на данные товары есть.

Ароматизаторы и благовония слабо представлены на площадке, но на них небольшой спрос – для старта продаж не советуем рассматривать данный товар. Можно будет рассмотреть его в дальнейшем.

Выбор товаров: WB

Интимная косметика, возбудители

Объём рынка ⓘ 32 105 703 ₽ ↑ +6 127 935 (24%)	LP ⓘ 5 757 359 ₽ ↓ -1 680 894 (-23%)	Общий потенциал рынка ⓘ 37 862 645 ₽ ↑ +4 447 339 (13%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 13 567 307 ₽ (42,3%) ↑ +4 796 286	SPP ⓘ 32,2 % ↓ -5%
Средняя скорость продаж 3,6 шт/день ↓ -0,1 (-3%)	Средний оборот на продавца 117 603 ₽ ↑ +25 483 (28%)	SPS ⓘ 49,1 % ↓ -4,1%	Средний рейтинг ⓘ 4 0 (0%)	Среднее количество отзывов 112 ↓ -5 (-4%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: WB

Интимная косметика, пролонгаторы

Объём рынка ⓘ 2 950 268 ₽ ↑ +300 881 (11%)	LP ⓘ 85 610 ₽ ↓ -244 692 (-74%)	Общий потенциал рынка ⓘ 3 035 878 ₽ ↑ +56 189 (2%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 1 820 832 ₽ (61,7%) ↑ +205 453	SPP ⓘ 11,9 % ↓ -1%
Средняя скорость продаж 1,6 шт/день ↑ +0,1 (7%)	Средний оборот на продавца 14 678 ₽ ↑ +1 364 (10%)	SPS ⓘ 40,8 % ↓ -2,9%	Средний рейтинг ⓘ 4 0 (0%)	Среднее количество отзывов 6 0 (0%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: WB

Бренды-лидеры категории возбудители:

- S*****.
- З***** о****.
- С*** И*****.
- В*** R**** V*****.
- В**** А** К***.
- В***** L***.
- F**** ** ****.
- В**** D*****.
- В*** А** К***.
- R**** ** L***.

Бренды-лидеры категории пролонгаторы:

- Б*****.
- W*****.
- Н** f*****.

Рассматривать их можно в том случае, если сможете предложить более низкую цену, чем действующие продавцы.

Выбор товаров: WB

Съедобные лубриканты

- Конкуренция небольшая – на площадке представлено порядка 4 300 товаров. Количество продаж на 1 товар – 15,1.
- Спрос на товары средний, однако есть признаки роста.

Объём рынка ⓘ 3 241 267 ₽ ↓ -381 903 (-11%)	LP ⓘ 186 450 ₽ ↑ +165 121 (774%)	Общий потенциал рынка ⓘ 3 427 222 ₽ ↓ -217 277 (-6%)	Объём рынка у ТОП-10 ⓘ 1 400 484 ₽ (43,2%) ↓ -334 885	SPP ⓘ 41,9 % ↑ +1,8%
Средняя скорость продаж 2 шт/день ↓ -0,2 (-9%)	Средний оборот на продавца 40 016 ₽ ↓ -5 274 (-12%)	SPS ⓘ 46,9 % ↓ -6,9%	Средний рейтинг ⓘ 4 0 (0%)	Среднее количество отзывов 470 ↑ +18 (4%)

LP – упущенная продавцами выручка из-за того, что они несвоевременно пополнили складские запасы.

SPP- процент товаров на маркетплейсе с продажами.

SPS – процент продавцов на маркетплейсе с продажами.

Выбор товаров: WB

Бренды-лидеры категории съедобные лубриканты:

- E****.
- S*****.
- D****.
- K***_**.
- Э** ****.

Рассматривать их можно в том случае, если сможете предложить более низкую цену, чем действующие продавцы.

Выбор товаров: WB

Также достаточно хорошие продажи некоторых товаров БДСМ: зажимов для сосков – 2,4 продажи на один товар, веревок для банджа – 3,9 продажи на один товар, поясов верности – 2,3 продажи на один товар, простыней БДСМ – 2,1 продажа на один товар, свечей БДСМ – 2,3 продажи на один товар. Отлично продается колесо Вартенберга – 10,8 продаж на один товар. Но на данные товары сравнительно небольшой спрос. В целом, выйти с ними на маркетплейс можно.

Что касается остальных товаров для взрослых, на площадке сравнительно хорошо продаются вибраторы – на один товар приходится 2,1 продажа, секс-машины – 2,4 продажи на один товар, вибротрусики – 3,8 продаж на один товар. Однако в данных нишах высокая конкуренция – заходить в них можно, но добиться продаж будет сложно.

Другие подобные товары продаются хуже.

Хорошо идут продажи презервативов и лубрикантов – но в этих нишах высокая конкуренция, а также есть явные лидеры. Занять высокие позиции будет сложно.

При выходе на маркетплейсы важно учитывать специфику товаров для взрослых:

- **Анонимность** – многие люди стесняются приобретать подобные товары. Поэтому для того, чтобы обойти этот момент – нужно показать, что Вы сохраняете информацию о доставляемом товаре в тайне. Необходима непрозрачная упаковка и штрих-код только с артикулом. Вдобавок информацию об этом следует вынести в карточки товаров – на изображения с инфографикой и в описания.
- **Быстрая доставка** – часто покупка товаров для взрослых является спонтанной, люди хотят получить товар быстро. Поэтому необходимо проработать логистику.
- **Качество** – покупатели готовы платить за качество секс-игрушек. Поэтому желательно подобрать соответствующие товары, а также показать их уровень качества с помощью карточек товаров – подготовить хороший контент, при необходимости и по возможности разместить сертификаты.
- **Функциональность** – в тренде товары с использованием современных технологий – с дистанционным управлением, вакуумной и вакуумно-волновой стимуляцией.

Выводы

Для Ozon можно рассмотреть следующие товары:

- возбуждающие средства и пролонгаторы для мужчин;
- возбуждающие средства и пролонгаторы для женщин;
- вакуумные стимуляторы;
- анальные пробки с вибрацией.

С осторожностью:

- вибраторы;
- фаллоимитаторы;
- мастурбаторы;
- насадки и удлинители;
- презервативы;
- лубриканты.

Выводы

Для WB можно рассмотреть следующие товары:

- эротическое белье – боди-эротик, гартер-эротик, колготки-эротик;
- ролевые костюмы;
- возбуждающие средства для мужчин;
- возбуждающие средства для женщин;
- пролонгаторы;
- съедобные лубриканты.

С осторожностью:

- БДСМ-товары – зажимы для сосков, веревки для бандажа, пояса верности, колеса Вартенберга, простыни и свечи;
- вибраторы;
- секс-машины;
- вибротрусики;
- лубриканты;
- презервативы.

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

Отрасль: товары для взрослых



Ozon: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*

Именно такого варианта нет, но есть подобные:

- L*****;
- S*****;
- H*****;
- I*****;
- Y** * * **;



Диапазон цен – от 800 до 1 720 рублей. Со стоимостью выше 1 100 рублей – продажи низкие, поэтому по возможности желательно установить цену примерно на таком уровне.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. У похожих товаров с высокими продажами это порядка 70 % – то есть планируете продавать за 1 100 рублей, изначально лучше поставить цену около 3 600 рублей, а затем от нее экспериментировать с размером скидок.

Ozon: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Протестировать видеообложку – она позволит привлечь внимание к карточке, поскольку визуально выделяется в результатах поиска и каталоге. Инструмент бесплатный, но работает только при использовании одного из платных инструментов – трафаретов, отзывов за баллы, брендовой полки или продвижения в поиске.
- Подключить отзывы за баллы – это позволит протестировать видеообложку и собрать первые отзывы на товары.
- Максимально полно заполнить характеристики – это нужно для того, чтобы, когда пользователи используют те или иные фильтры, товар попадал в результаты поиска. Плюс характеристики могут учитываться при ранжировании.
- Подготовить качественные изображения для карточки товара – желательно с инфографикой, куда будут вынесены основные преимущества. Необходимо 6-8 изображений – одно из них должно показывать, что упаковка анонимная. Поскольку закупочная цена не позволяет установить низкую цену на товар – важно продать его стоимостью.
- Составить детализированное описание объемом 2 000 символов, раскрывающее преимущества товара. Здесь также важно продать стоимость.
- Добавить возможность запросить скидку, оформить рассрочку и оплатить заказ Ozon картой. Желательно предусмотреть возможность участия в глобальных акциях Ozon.

Ozon: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Есть идентичные или очень похожие товары:

- L*****;
- E*****;
- L*****;
- T****.



Диапазон цен – от 1 220 до 2 100 рублей. Самый хорошо продаваемый товар со средней стоимостью – 1 688 рублей, не желательно поднимать цену выше.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. У похожих товаров с высокими продажами это порядка 80 % – то есть планируете продавать за 1 700 рублей, изначально лучше поставить цену около 5 700 рублей.

Озон: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Протестировать видеообложку – она позволит привлечь внимание к карточке, поскольку визуально выделяется в результатах поиска и каталоге. Инструмент бесплатный, но работает только при использовании одного из платных инструментов – трафаретов, отзывов за баллы, брендовой полки или продвижения в поиске.
- Максимально полно заполнить характеристики – это нужно для того, чтобы, когда пользователи используют те или иные фильтры, товар попадал в результаты поиска. Плюс характеристики могут учитываться при ранжировании.
- Подготовить качественные изображения для карточки товара – желательно с инфографикой, куда будут вынесены основные преимущества. Поскольку закупочная цена не позволяет установить низкую цену на товар – важно продать его стоимость.
- Составить детализированное описание объемом 2 500 символов, раскрывающее преимущества товара. Здесь также важно продать стоимость. Можно ориентироваться на [эту *****](#) – Ваша должна быть более качественной.
- Добавить возможность запросить скидку, оформить рассрочку и оплатить заказ Озон картой. Желательно предусмотреть возможность участия в глобальных акциях Озон.

Ozon: анализ конкурентов

Вакуумно-волновой стимулятор клитора, Y*_***

Есть идентичные или очень похожие товары:

- [B*****.](#)
- [B*****.](#)
- [I* *****.](#)
- [I*****.](#)



Диапазон цен – от 650 до 980 рублей. Самый хорошо продаваемый товар стоит 895 рублей, на втором месте – товар за 977 рублей. Желательно установить цену в этом диапазоне.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. У похожих товаров с высокими продажами это порядка 90 % - то есть планируете продавать за 950 рублей, изначально лучше поставить цену около 9 500 рублей.

Озон: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-**

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Протестировать видеообложку – она позволит привлечь внимание к карточке, поскольку визуально выделяется в результатах поиска и каталоге. Инструмент бесплатный, но работает только при использовании одного из платных инструментов – трафаретов, отзывов за баллы, брендовой полки или продвижения в поиске.
- Максимально полно заполнить характеристики – это нужно для того, чтобы, когда пользователи используют те или иные фильтры, товар попадал в результаты поиска. Плюс характеристики могут учитываться при ранжировании.
- Подготовить качественные изображения для карточки товара – желательно с инфографикой, куда будут вынесены основные преимущества. Поскольку закупочная цена не позволяет установить низкую цену на товар – важно продать его стоимость.
- Составить детализированное описание объемом 1 500 символов, раскрывающее преимущества товара. Здесь также важно продать стоимость.
- Добавить возможность запросить скидку, оформить рассрочку и оплатить заказ Озон картой. Желательно предусмотреть возможность участия в глобальных акциях Озон.

WB: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*_****_*

Именно такого варианта нет, но есть подобные:

- L*****.
- P*****.
- D*****.
- Y*****.



Диапазон цен – от 960 до 1 200 рублей. Минимальная цена за весь период продаж составляла 515 рублей. Можно попробовать установить цену в 1 200 рублей.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. У похожих товаров с высокими продажами это порядка 60 % - то есть планируете продавать за 1 200 рублей, изначально лучше поставить цену около 3 000 рублей.

WB: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Использовать инфографику – 6–8 изображений, которые раскроют основные преимущества товара. Плюс сюда же стоит вынести информацию об анонимной упаковке, дать рекомендацию обратить внимание на другие товары в магазине.
- Добавить видео в карточку товара – можно использовать тот же ролик, что и для видеообложки на Озон. Либо сделать ролик распаковки с обзором.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 4 000 символов. Поскольку в каталоге будут похожие товары с более низкой ценой – важно подготовить качественный продающий контент.

WB: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-**

Есть аналогичные или очень похожие товары:

- R****;
- T**.
- A*****.



Диапазон цен – от 830 до 3 750 рублей. Минимальная цена за весь период продаж составляла 575 рублей. Отмечу, что у самого дорого из этих вибраторов наиболее низкие продажи. Можно попробовать установить цену в 1 550 рублей.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. У похожих товаров с высокими продажами это порядка 60 % - то есть планируете продавать за 1 550 рублей, изначально лучше поставить цену около 3 875 рублей.

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Использовать инфографику – 6–8 изображений, которые раскроют основные преимущества товара. Плюс сюда же стоит вынести информацию об анонимной упаковке, дать рекомендацию обратить внимание на другие товары в магазине.
- Добавить видео в карточку товара – можно использовать тот же ролик, что и для видеообложки на Озон. Либо сделать ролик распаковки с обзором.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 2 500 символов. Поскольку в каталоге будут похожие товары с более низкой ценой – важно подготовить качественный продающий контент.

WB: анализ конкурентов

Вакуумно-волновой стимулятор клитора, Y*_***

Есть аналогичные и очень похожие товары:

- h* ****;
- B*****.



Диапазон цен – от 720 до 1 300 рублей. Минимальная цена на аналогичный товар за весь период продаж составляла 799 рублей. Можно попробовать установить цену в 1 200 рублей.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки. Изначально лучше поставить цену около 2 600 рублей.

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Использовать инфографику – 6–8 изображений, которые раскроют основные преимущества товара. Плюс сюда же стоит вынести информацию об анонимной упаковке, дать рекомендацию обратить внимание на другие товары в магазине.
- Добавить видео в карточку товара – можно использовать тот же ролик, что и для видеообложки на Озон. Либо сделать ролик распаковки с обзором.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 5 000 символов. Поскольку в каталоге будут похожие товары с более низкой ценой – важно подготовить качественный продающий контент.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*-*

Именно такого варианта нет, но есть подобные:

- P*****;
- B** *****;
- Z*****;
- U*****_***



Диапазон цен – от 1 390 до 1 900 рублей, без учета скидок – от 2 290 до 4 000 рублей.

При определении цены следует сразу предусмотреть участие в акциях: заложить определенный процент на скидки.

Рекомендуемая цена продажи – 1 400 рублей, без учета скидки – 3 000 рублей.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить продающее оптимизированное описание объемом 1 500 символов.
- Подготовить инфографику – 6-8 изображений, раскрывающих основные преимущества товара. На одном из изображений указать информацию о том, что доставка анонимная.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Есть аналогичные или очень похожие товары:

- T****;
- Y** ** **.
- E***** **.



Диапазон цен от 1 390 до 1 699 рублей, без учета скидок – от 2 799 до 3 999 рублей.

Следует сразу предусмотреть возможность устанавливать скидки. Поэтому рекомендуем установить начальную цену в пределах 4 000 рублей, а продавать – по 1 350 рублей.

На первом этапе лучше поставить цену чуть ниже, чем у конкурентов – чтобы получить продажи. Потом цену можно немного поднять.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Использовать инфографику – 6–8 изображений, которые раскроют основные преимущества товара. Плюс сюда же стоит вынести информацию об анонимной упаковке, дать рекомендацию обратить внимание на другие товары в магазине.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 1 800 символов. Поскольку в каталоге будут похожие товары с более низкой ценой – важно подготовить качественный продающий контент.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Вакуумно-волновой стимулятор клитора, Y*_***

Есть аналогичные и очень похожие товары:

- G-****.
- M***.
- S*****.



Диапазон цен – от 990 до 1 013 рублей, без учета скидок – от 1 790 до 3 599 рублей.

Рекомендованная начальная цена – 3 600 рублей, цена продажи – 990 рублей или ниже.

Яндекс.Маркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Использовать инфографику – 6–8 изображений, которые раскроют основные преимущества товара. Плюс сюда же стоит вынести информацию об анонимной упаковке, дать рекомендацию обратить внимание на другие товары в магазине.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 1 500 символов.

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*-*

Именно такого варианта нет, наиболее похожие:

- A*** *;*****;
- B*** *;*****;



Диапазон цен широкий, начинается от 767 рублей. Поскольку подобных товаров на маркетплейсе нет, вы можете установить свою цену.

Однако при определении цены нужно учитывать пользовательское поведение: сейчас люди легко переключаются между маркетплейсами – к примеру, человек может увидеть такую пробку на СберМегаМаркете, а затем заказать на Озоне, поскольку там дешевле и сроки доставки аналогичные.

Рекомендуем установить цену в пределах 1 200-1 300 рублей с учетом скидок. Для расчетов взяли минимум, 1 200 рублей.

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Анальная пробка с вибрацией, артикул Y*-*-*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Подготовить 5-6 изображений, желательно инфографику – она позволит визуально выделить товар в каталоге. Актуальные требования к изображениям.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 1 000 символов.
- Периодически использовать платные методы продвижения – повышенный кешбэк, участие в акциях маркетплейса.

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*_*_*_*

Есть аналогичные или очень похожие товары:

- J** * ** ** *;
- N** * ** * ** *



Цены в пределах 2 880 рублей, без учета скидок – от 3 240 до 4 450 рублей.

Следует сразу предусмотреть возможность устанавливать скидки. Поэтому рекомендуем установить начальную цену в пределах 4 500 рублей, а продавать – по 2 800 рублей.

Но отмечу, что есть риск, что продажи не пойдут: пользователи будут находить аналоги дешевле на других маркетплейсах.

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y*-*

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Подготовить 5-6 изображений, желательно инфографику – она позволит визуально выделить товар в каталоге. Актуальные требования к изображениям .
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 1 000 символов.
- Периодически использовать платные методы продвижения – повышенный кешбэк, участие в акциях маркетплейса

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Вакуумно-волновой стимулятор клитора, Y*-* **



Таких и похожих товаров нет. Поэтому цену можно установить самостоятельно – но нужно учитывать, чтоб обычно перед оформлением заказа пользователи сравнивают стоимость товаров на разных маркетплейсах.

Рекомендуем установить цену около 1 200 рублей. Посчитали юнит-экономику для этой стоимости.

СберМегаМаркет: анализ конкурентов

Вибратор вакуумно-волновой, Y***

Рекомендации по оформлению карточки товара и продвижению:

- Подготовить 5-6 изображений, желательно инфографику – она позволит визуально выделить товар в каталоге. Актуальные требования к изображениям.
- Максимально полно заполнить характеристики.
- Подготовить оптимизированное описание объемом 1 000 символов.
- Периодически использовать платные методы продвижения – повышенный кешбэк, участие в акциях маркетплейса

Работы	Стоимость
Выход на Wildberries, Ozon и СберМегаМаркет – регистрация на маркетплейсах.	От 3 000 руб./час
Подготовка описаний – продающих и оптимизированных текстов для карточек товаров.	5 280 руб./2 000 символов
Подготовка инфографики – изображений, на которых выделены основные преимущества товаров.	От 4 500 руб./изображение
Подготовка роликов – для видеообложки Ozon и размещения в карточка товаров на Wildberries.	От 15 000 руб./ролик
Размещение контента – описаний, инфографики и роликов, а также заполнение характеристик в карточках товаров.	От 3 000 руб./час
Настройка инструментов Ozon – подключение рассрочки, оплаты Ozon картой и возможности запросить скидку.	От 3 000 руб./час
Настройка и ведение рекламы – подбор каналов, создание, настройка и сопровождение кампании.	От 100 000 руб./мес. 1 маркетплейс
Настройка продвижения на СберМегамаркете – повышенного кешбэка, участия в акциях маркетплейса.	От 3 000 руб./час

Юнит-Экономика

OZON

Ozon FBO																	
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продажи	Комиссия	Логистика (отгрузка Москва и МО)	Последняя миля (5,5 %)	Эквайринг (1,5 %)	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность		
Анальная пробка с вибрацией	██████	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601,00 Р	1 200 Р	16%	42 Р	66 Р	18 Р	10%	7%	762 Р	77 Р	13%		
Вибратор вакуумно-волновой	██████	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866,00 Р	1 700 Р	16%	51 Р	94 Р	26 Р	10%	7%	1 088 Р	103 Р	12%		
Вакуумно-волновой стимулятор китора	██████	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476,00 Р	950 Р	16%	51 Р	52 Р	14 Р	10%	7%	586 Р	43 Р	9%		
Ozon FBS																	
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продажи	Комиссия	Логистика	Последняя миля (5,5 %)	Обработка отправления	Эквайринг (1,5 %)	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Анальная пробка с вибрацией	██████	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601,00 Р	1 200 Р	17%	42 Р	66 Р	23 Р	18 Р	10%	7%	727 Р	42 Р	7%	
Вибратор вакуумно-волновой	██████	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866,00 Р	1 700 Р	17%	51 Р	94 Р	23 Р	26 Р	10%	7%	1 048 Р	63 Р	7%	
Вакуумно-волновой стимулятор китора	██████	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476,00 Р	950 Р	17%	51 Р	52 Р	21 Р	14 Р	10%	7%	555 Р	13 Р	3%	
					Тариф последняя миля FBO/FBS												
					Процент	Мин, руб	Макс, руб										
					5,5%	20 Р	500 Р										

WILDBERRIES

Wildberries FBO (Склад Коледино)																
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена до скидки	Скидка	Цена продажи	Комиссия	Логистика	Хранение (1 день)	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность
Ананьная пробка с вибрацией	██████	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601,00 Р	3 000,00 Р	60%	1 200,00 Р	15%	72,00 Р	2,40 Р	10%	7%	756 Р	71 Р	12%
Вибратор вакуумно-вольновой	██████	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866,00 Р	3 875,00 Р	60%	1 550,00 Р	15%	72,00 Р	2,40 Р	10%	7%	1 019 Р	44 Р	5%
Вакуумно-вольновой стимулятор клитора	██████	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476,00 Р	2 600,00 Р	60%	1 200,00 Р	15%	72,00 Р	2,40 Р	10%	7%	756 Р	196 Р	41%
Wildberries FBS																
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена до скидки	Скидка	Цена продажи	Комиссия	Логистика	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Ананьная пробка с вибрацией	██████	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601,00 Р	3 000,00 Р	60%	1 200,00 Р	15%	55,00 Р	10%	7%	845 Р	160 Р	27%	
Вибратор вакуумно-вольновой	██████	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866,00 Р	3 875,00 Р	60%	1 550,00 Р	15%	55,00 Р	10%	7%	1 108 Р	133 Р	15%	
Вакуумно-вольновой стимулятор клитора	██████	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476,00 Р	2 600,00 Р	60%	1 200,00 Р	15%	55,00 Р	10%	7%	845 Р	285 Р	60%	

Яндекс.Маркет

Yandex.Market FBO																	
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продаж	Специальный тариф (для товаров до 500 р.)	Комиссия за размещение (15 %)	Прем и перевод платежей(1 %)	Складская обработка	Доставка покупателю	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Анальная пробка с вибрацией	У [REDACTED]	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601 Р	1 400 Р	0 Р	15,00%	1%	42 Р	77 Р	10%	7%	917 Р	218 Р	36%	
Вибратор вакуумно-волновой	У [REDACTED]	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866 Р	1 350 Р	0 Р	15,00%	1%	40 Р	75 Р	10%	7%	884 Р	-77 Р	-9%	
Вакуумно-волновой стимулятор клитора	У [REDACTED]	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476 Р	990 Р	0 Р	15,00%	1%	30 Р	55 Р	10%	7%	648 Р	102 Р	21%	
Yandex.Market FBS																	
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продаж	Специальный тариф (для товаров до 500 р.)	Комиссия за размещение (15 %)	Прем и перевод платежей(1 %)	Обработка отправления	Доставка покупателю	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Анальная пробка с вибрацией	[REDACTED]	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601 Р	1 400 Р	0 Р	15%	1%	10 Р	77 Р	10%	7%	949 Р	250 Р	42%	
Вибратор вакуумно-волновой	[REDACTED]	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866 Р	1 350 Р	0 Р	15%	1%	10 Р	75 Р	10%	7%	914 Р	-47 Р	-5%	
Вакуумно-волновой стимулятор клитора	[REDACTED]	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476 Р	990 Р	0 Р	15%	1%	10 Р	55 Р	10%	7%	668 Р	122 Р	26%	
					Тариф складская обработка FBO												
					Процент	Мин, руб	Макс, руб										
					3,0%	20 Р	60 Р										
					Тариф доставка покупателю FBO												
					Процент	Мин, руб	Макс, руб										
					5,5%	13 Р	300 Р										
					Тариф доставка покупателю FBS												
					Процент	Мин, руб	Макс, руб										
					5,5%	60 Р	400 Р										

СберМегаМаркет

СберМегаМаркет FBO																
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продажи	Комиссия за размещение	Прим и перевод платежей	Складская обработка	Доставка покупателю	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Анальная пробка с вибрацией	У [REDACTED]	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601 Р	1 200 Р	216,00 Р	18,00 Р	60 Р	48 Р	10%	7%	738 Р	53 Р	9%	
Вибратор вакуумно-волновой	У [REDACTED]	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866 Р	2 800 Р	504,00 Р	42,00 Р	60 Р	112 Р	10%	7%	1 802 Р	740 Р	85%	
Вакуумно-волновой стимулятор клитора	У [REDACTED]	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476 Р	1 200 Р	216,00 Р	18,00 Р	60 Р	48 Р	10%	7%	738 Р	178 Р	37%	
СберМегаМаркет FBS																
Наименование	Артикул	Закупка	Упаковка	Доставка	Себестоимость	Цена продажи	Комиссия за размещение	Прим и перевод платежей	Обработка отправления	Доставка покупателю	Расходы на рекламу	Налог (УСН 6%) + 1%	Выплата на р/с	Прибыль с единицы	Маржинальность	
Анальная пробка с вибрацией	У [REDACTED]	571,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	601 Р	1 200 Р	216,00 Р	18,00 Р	40 Р	48 Р	10%	7%	758 Р	73 Р	12%	
Вибратор вакуумно-волновой	[REDACTED]	836,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	866 Р	2 800 Р	504,00 Р	42,00 Р	40 Р	112 Р	10%	7%	1 626 Р	564 Р	65%	
Вакуумно-волновой стимулятор клитора	[REDACTED]	446,00 Р	5,00 Р	25,00 Р	476 Р	1 200 Р	216,00 Р	18,00 Р	40 Р	48 Р	10%	7%	674 Р	114 Р	24%	

1PS.RU – все, о чем мечтает ваш сайт!

1PS.RU — онлайн-агентство performance-маркетинга, оказывающее весь комплекс digital-услуг по России и в странах СНГ. Да, мы работаем по полному циклу. От идеи до подсчета конверсии. От анализа рынка до разработки индивидуальной стратегии завоевания отрасли.



Компания в цифрах

1PS.RU
Promotion Studio

17 лет

продвигаем сайты

с **2007** года

сертифицированные партнеры Яндекс и Google. Каждый год подтверждаем свой статус

70+ сотрудников

постоянно учимся, посещаем курсы, смотрим и проводим вебинары

85 регионов РФ

а также страны СНГ и русскоязычные сайты со всего мира

1 100 000<

сайтов прошло через наши руки (~1/4 сайтов Рунета)

566 801

клиент доверил нам свой бизнес

1 259+

рекламных кампаний в Яндекс и Google нами разработано с 2006 года

350+

рекламных страниц и сайтов создано и приносит доход

Наши преимущества



Только белое SEO

Без купленных ссылок и прочих «черных» фишечек, за которые ваш сайт рано или поздно может попасть под санкции



Максимум удобства

Полный комплекс или отдельные работы

Адекватные цены



Платите только за конкретную выполненную работу



Конкретика

Устанавливаем точные

сроки, стоимость и состав работ еще перед оплатой

Держим марку



Участвуем в отраслевых

конференциях и семинарах. Проводим обучающие курсы и вебинары, выпускаем книги по интернет-маркетингу



Хоть тугриками

12+ способов оплаты ваших заказов



И нас любят клиенты

На нашу рассылку

«Продвижение сайта»

подписано более 250 000 человек



Все прозрачно

После выполнения работ

отправим подробный отчет

По вопросам: тел. 8-800-500-89-91 (бесплатный для регионов), 8-499-504-41-69 (телефон в Москве), пн-пт с 4 до 17 часов по Мск. Email: admin@1ps.ru - в любое удобное время, на все письма отвечаем.