



**Глибокі знання
та практичні
навички для
успішного бізнесу**

**PRIVATBANK
Business Platform**



Маркетинг на маркетплейсах: як продавати на OLX, Prom, Rozetka



Нікіта Поляк

- Маркетолог • Підприємець • Бізнес-ментор •
- Засновник агенції [Marketorium.ua](https://marketorium.ua)
- Співзасновник школи [I-PM.Education](https://i-pm.education)
- Керуючий партнер [Polyak.Consulting](https://polyak.consulting)
- Власник та CEO бізнес-спільноти [MRIYA Club](https://mriya.club)

Що таке маркетплейси

Маркетплейс - це платформа, яка з'єднує продавців і покупців. Вона не обов'язково продає власні товари, а дає бізнесу доступ до величезної аудиторії.

Їхня популярність росте, бо людям зручно купувати “все в одному місці”.

Відмінність маркетплейсу від сайту

Власний сайт = повний контроль і відповідальність.

Маркетплейс = готова аудиторія, але є правила гри.

На маркетплейсі, ви як в готелі, тоді як сайт - це жити “у власній квартирі”.

Коли варто йти на маркетплейс

Маркетплейс - ідеальний старт, якщо ви тестуєте нову нішу, не маєте сайту або хочете швидко запуснитись.

Але в довгостроковій перспективі - це лише один із каналів, часто не основний.

Відкриті й закриті платформи

Відкриті маркетплейси - простий вхід (OLX, Prom).

Закриті - працюють лише з перевіреними продавцями (Rozetka, Amazon).

У перших легше стартувати, у других - більша довіра.



Можливості маркетплейсів

Швидкий старт без сайту

Маркетплейс дає можливість продавати вже сьогодні, без розробки сайту й технічних налаштувань.

Це “конструктор бізнесу” з готовою інфраструктурою.

Доступ до аудиторії

У маркетплейсу вже є мільйони користувачів.

Ви не шукаєте клієнтів - ви приходите туди, де вони вже купують.

Система довіри і аналітики

Покупці довіряють маркетплейсам більше, ніж невідомим сайтам.

Відгуки, рейтинг і статистика створюють прозорість.

Тестування ніші й продукту

Маркетплейс - ідеальний полігон для тестів.

Можна швидко перевірити попит і ціноутворення, не витрачаючи бюджети на рекламу.

Не заміна, а доповнення

Маркетплейс - це канал продажів, а не стратегія бізнесу.

Він доповнює ваш сайт і рекламу, але не замінює їх.



Як працюють платформи

Алгоритм видачі товарів

Маркетплейс сам вирішує, кого показати вище.

Важливі: активність, відгуки, ціна і якість фото.

Алгоритм працює як пошуковик за довірою.

Обмеження SEO в маркетплейсах

Ваш контент не впливає напяму на Google.

Сторінки товарів належать платформі, не вам.

Тому SEO тут працює “всередині”, а не назовні.

Платне просування

Кожен маркетплейс має свої платні формати.

Підняття у видачі, просування в категоріях, реклама товарів.

Це як Google Ads, але всередині платформи.

Відгуки і рейтинг

Рейтинг - головний фактор довіри. Навіть один негативний відгук може знизити позицію у видачі.

Просіть клієнтів залишати чесні відгуки після покупки.

Відповідь = конверсія

Маркетплейс оцінює швидкість реакції продавця.

Якщо відповідаєте повільно - позиції падають.

Сервіс впливає на покази не менше, ніж ціна.

Оформлення картки товару

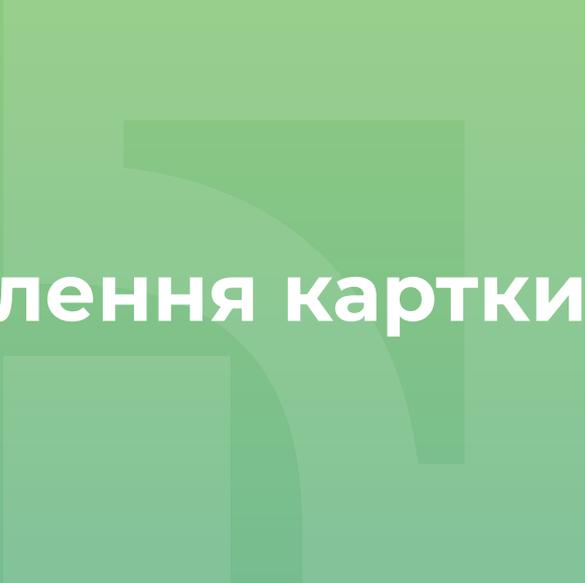


Фото вирішує все

Фото - це перше, що бачить покупець. Воно має продавати ще до прочитання тексту.

Якісне зображення підвищує кліки вдвічі.

Заголовок = ключ до пошуку

В назві оголошення має бути запит покупця: що, для кого, і де.

Приклад: “Сумка шкіряна жіноча чорна Київ”.

Опис: не текст, а структура

Опис має відповідати на три питання:

- що це?
- чому варто купити?
- як замовити?

Пишіть коротко, структуровано, людською мовою.

Характеристики і фільтри

Більшість покупців шукають через фільтри.

Якщо ваш товар не заповнений - його просто не знайдуть.

Характеристики = внутрішнє SEO.

Чесність = найкраща стратегія

Не обманюйте у фото чи описі.

Краще реальний вигляд товару, ніж ідеальний, але неправдивий.

Обман = втрачений рейтинг.

Чеклист сильної картки

- ◆ Ясна назва: що, для кого, де.
- ◆ Фото з різних ракурсів.
- ◆ Структурований опис і повні характеристики.

Так виглядає “ідеальна” картка.

Типові помилки продавців

- ✗ Фото з інтернету або неякісні
- ✗ Порожній опис або копія
- ✗ Незаповнені характеристики
- ✗ Надто низька або завищена ціна



Просування товарів

Внутрішня реклама

Кожен маркетплейс має власну рекламу.

Це підняття в пошуку, позиції в категоріях, банери.

Важливо запускати її після якісної підготовки картки.

Акції, купони, знижки

Знижки - найшвидший спосіб привернути увагу.

Але ефективні тільки для товарів із історією продажів.

Порожня картка + знижка = нуль довіри.

Підняття видимості без бюджету

Оновлюйте картки щотижня, відповідайте на запитання і додавайте фото.

Алгоритм бачить активність і піднімає вас у пошуку.

Крос-промо та набори

Поєднуйте товари у комплекти.

“Купують разом” збільшує чек на 20-40%.

Алгоритм теж бачить зв'язки між товарами.

Використовуйте аналітику

Перегляди, кліки, конверсії - це ваші підказки. Дані покажуть, що працює, а що ні.

Без аналітики - будь-яке просування буде наосліп.

Зовнішня реклама для трафіку

Можна приводити трафік ззовні: Google Ads, Meta, блогери... Але краще вести на бренд або серію товарів, а не на один продукт.

Це посилює SEO ефект і впізнаваність.

Помилки в просуванні

- ✗ Реклама без аналітики
- ✗ Надто агресивні знижки
- ✗ Купівля фейкових відгуків
- ✗ Ігнорування сервісу

Коли варто масштабуватись

Якщо продажі стабільні - створіть бренд-сторінку.

Вона об'єднує товари, відгуки та підвищує довіру.

Це перехід від “продавця” до “бренду”.



Порівняння платформ

OLX - швидкість і масштаб

OLX - ідеальний для швидкого старту та тестів.

Простий вхід, мільйони користувачів, висока конкуренція.

Prom - MVP системи для бізнесу

Prom.ua - одночасно маркетплейс і конструктор сайту.

Ідеальний для малого бізнесу, який хоче автоматизації.

SEO, аналітика, CRM - усе вбудовано, хоча й на дуже базовому рівні.

Rozetka - бренд і довіра

Rozetka - найбільший e-commerce-бренд України.

Закрита платформа з перевіркою продавців.

Високий середній чек і рівень довіри покупців.

Як вибрати платформу

OLX - для швидкого старту.

Prom - для системної роботи.

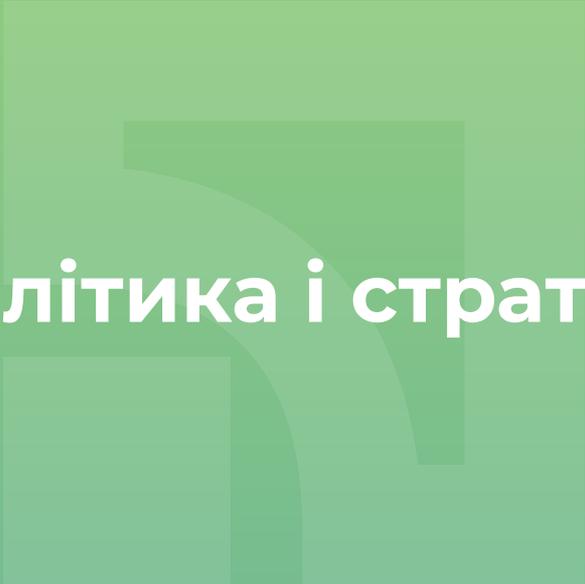
Rozetka - для масштабування і довіри.

Присутність на кількох платформах

Бізнеси з кількома каналами продають стабільніше.

Якщо один падає - інші тримають потік.

Диверсифікація = безпека і ріст.



Аналітика і стратегія

Що вимірювати в першу чергу

Ключові показники прості:

- перегляди
- кліки
- запити
- продажі.

Рахуйте не лише трафік, а й прибуток.

Конверсія - ваш головний показник

Конверсія = відсоток покупців серед усіх відвідувачів.

1-2% - це середній рівень, 3-5% - вже добре.

Якщо нижче - щось відлякує користувача.

Вартість клієнта (CPL)

CPL = скільки коштує отримати замовлення.

Рахується просто: витрати / кількість заявок.

Знати CPL = розуміти, чи вигідно продавати.

Як зрозуміти, що канал працює

Якщо продажі стабільні 3 місяці поспіль - цей канал для вас працює.

Якщо все тримається на акціях - ви не системні.

Коли масштабуватись

Якщо маркетплейс стабільно дає прибуток -
додавайте нові ніші або створюйте сайт.

Не масштабуйте хаос - масштабуйте систему.



Як розпочати та розвивати бізнес на OLX

Кожен другий український онлайн-користувач заходить на OLX мінімум раз на місяць.

ПРО OLX GROUP

Понад

30

країн
присутності

Більше

10 000

співробітників

300 млн

користувачів щомісяця



Кожен другий український онлайн-користувач заходить на OLX мінімум раз на місяць.

24,8 млн

унікальних
відвідувачів
за місяць

5.9 - Desktop

12.4 - Web

6.5 - Application

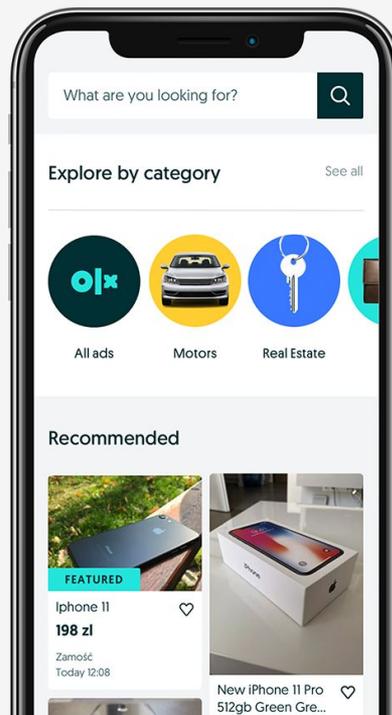
ТОП-8 найбільш відвідуваних ресурсів України

Rank	Website	Category
1	 google.com	Computer Electronics and Technology > Search Engines
2	 youtube.com	Arts & Entertainment > Streaming & Internet TV
3	 facebook.com	Computers, Electronics and Technology > Social Networks
4	 ukr.net	News and Media Publishers
5	 instagram.com	Computers, Electronics and Technology > Social Networks
6	 sinoptik.ua	Science and education > Weather
7	 olx.ua	E-Commerce & Shopping > Classified
8	 rozetka.com.ua	E-commerce & Shopping > Marketplace

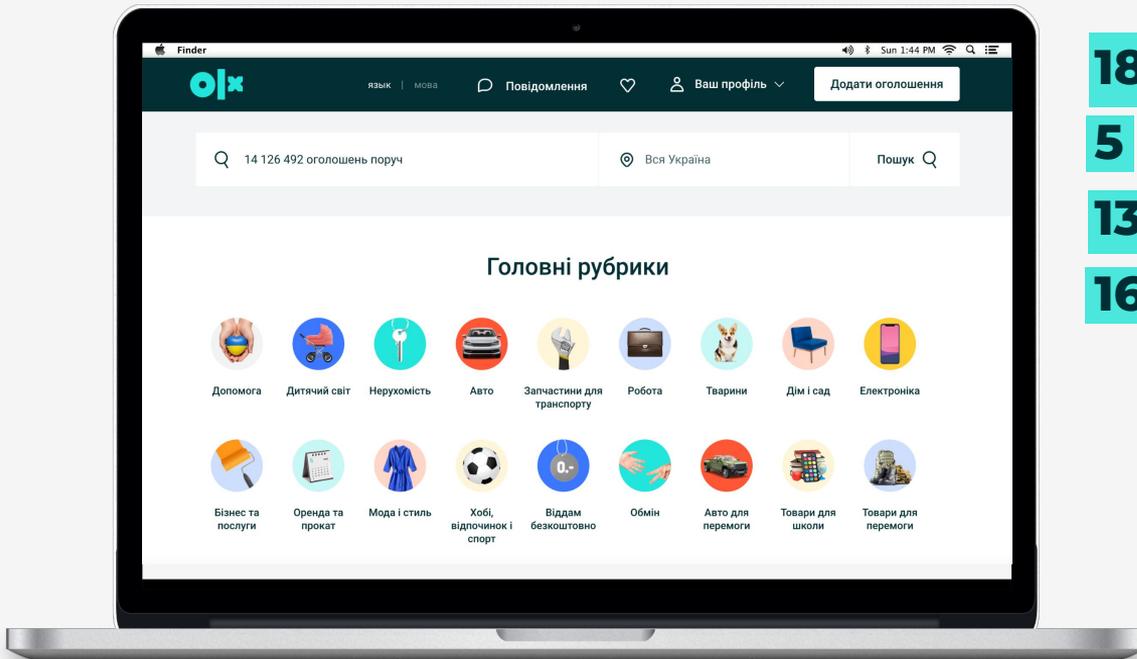
ТОП-8 найбільш відвідуваних ресурсів України

Мобільний додаток OLX

має охоплення **понад 50%**
українських мобільних
користувачів



OLX - це “Google речей”



18+ млн оголошень

5 вертикалей

13 категорій

165 підкатегорій

Товарні категорії



Електроніка



Дім і сад



Хобі, відпочинок
та спорт



Мода і стиль



Дитячий світ

13 млн унікальних
відвідувачів в місяць

1,5 млн
відвідувачів щодня

14 млн оголошень

>65% - угоди від бізнесу

750 000 угод по **OLX** доставка на **800 млн грн** щомісяця

Транспорт та запчастини



Авто



Запчастини

6,2 млн унікальних
відвідувачів в місяць

2,3 млн оголошень
запчастин

390 тис оголошень авто/мото/спец
транспорт

Нерухомість



Нерухомість

5,5 млн

унікальних
відвідувачів в місяць

625 тис.

активних
оголошень

Бізнес та послуги



Бізнес та послуги

3,5 млн

унікальних
відвідувачів в місяць

400 тис

активних
оголошень

Робота



Робота

1,6 млн

унікальних
відвідувачів в місяць

120 тис

активних
вакансій



Як OLX зможе допомогти у розвитку Вашого бізнесу?

Про які готові рішення ми
сьогодні з вами поговоримо?

Як знайти ідею на OLX і визначитись?

Крок 1

Найчастіше бізнес надихається у розділі “Популярні запити” Бо саме у цьому розділі можна побачити, що найчастіше потенційні покупці шукають по категоріям та по регіонам.

Крок 2

Аналізує “Перспективи майбутнього бізнесу”. У пошуку необхідно ввести назву бажаного товару чи продукції і далі аналізувати кількість оголошень, ціну, регіональність, унікальність, популярність, конкурентність і т.д.

Крок 3

Планування старту / експерименту і тут можна рухатись як з експертом, так і самостійно.



Що вигідніше
Старт бізнесу на OLX
чи Власний сайт?

Класика

- **Розробка сайту**
(дизайн і верстка)
- **Хостинг**
(організація і оплата)
- **Доменне ім'я**
(бронювання і оплата)
- **Просування**
(органічний і платний трафік)
- **Інтеграція з платіжними системами**
- **Підключення доставки**
- ... і так далі ...

Розумний вибір

- **Найширша аудиторія**
(25 мільйонів покупців щомісяця)
- **Готовий інтернет-магазин**
- **Домен olx.ua**
(ТОП-ресурс в країні)
- **OLX Pro**
(управління своїми оголошеннями)
- **OLX Доставка**
(швидко, вигідно і безпечно)
- **Маркетингові інструменти**
- **Персональний менеджер OLX**

Старт бізнесу на OLX vs Власний сайт

Власний сайт:

Вартість: **від 20\$**

Затрати часу: **від 1 дня**

Перші результати: **за достатньої розкрутки сайту в пошуковій системі**

Потреба в додаткових знаннях: **Так**

OLX:

Вартість: **від 55 грн***

Затрати часу: **від 10 хвилин до декількох годин максимум**

Перші результати: **відразу після постингу оголошення**

Потреба в додаткових знаннях: **Ні**

Робота

**ЯКЩО ВАШ
БІЗНЕС
ВЖЕ
ПРАЦЮЄ?**

Кілька простих порад

Заявити про свій бізнес на OLX

Готова вітрина на будь яку кількість оголошень

Просувати ваш товар

за рахунок додаткових послуг, що дозволяють пришвидшити видачу вашого товару / послуг у пошукових системах

Використати послуги персонального менеджера

Який знає правила, глибину статистику, та багато іншої інформації, аби ваші продажі були успішними

Тип пакетів

Старт

- OLX-магазин
- Логотип компанії
- Усі оголошення компанії на сторінці оголошення
- Статистика оголошень за 60 днів
- Банер на сторінці оголошень та сторінці OLX - магазину
- Рекомендовані оголошення на сторінці OLX-Магазину
- Фільтр оголошень у «Мій профіль»
- Бонусні автопідняття оголошень
- Відображення власних товарів у «Схожих оголошеннях» на сторінці оголошення у додатку
- Можливість розміщувати оголошення з кількох рубрик

Преміум

- OLX-магазин
- Логотип компанії
- Усі оголошення компанії на сторінці оголошення
- Статистика оголошень за 90 днів
- Банер на сторінці оголошень та сторінці OLX - магазину
- Рекомендовані оголошення на сторінці OLX-Магазину
- Фільтр оголошень у «Мій профіль»
- Бонусні автопідняття оголошень
- Відображення власних товарів у «Схожих оголошеннях» на сторінці оголошення у додатку
- Можливість розміщувати оголошення з кількох рубрик

Мега

- OLX-магазин
- Логотип компанії
- Усі оголошення компанії на сторінці оголошення
- Статистика оголошень за 90 днів
- Банер на сторінці оголошень та сторінці OLX - магазину
- Рекомендовані оголошення на сторінці OLX-Магазину
- Фільтр оголошень у «Мій профіль»
- Бонусні автопідняття оголошень
- Відображення власних товарів у «Схожих оголошеннях» на сторінці оголошення у додатку
- Можливість розміщувати оголошення з кількох рубрик

Види реклами



4X ПЕРЕГЛЯДІВ

Легкий старт

- ✓ Топ-оголошення **3 дні**
- ✓ Підняття вгору списку
- ✓ VIP-оголошення



16X ПЕРЕГЛЯДІВ

Швидкий продаж

- ✓ Топ-оголошення на **7 днів**
- ✓ **3** підняття вгору списку
- ✓ VIP-оголошення



30X ПЕРЕГЛЯДІВ

Турбо продаж

- ✓ Топ-оголошення на **30 днів**
- ✓ **9** підняття вгору списку
- ✓ VIP-оголошення на **7 днів**



Інші доступні послуги:

7 підняття вгору списку

ТОП оголошення

VIP оголошення

**До яких викликів
варто ще готуватись?**

Виклики на старті

- ✓ **Цільова аудиторія.** Хто є вашим потенційним покупцем? Розгляньте такі фактори, як-от вік, стать, доходи, інтереси та стиль життя. Так ви створите цілеспрямовану маркетингову стратегію.
- ✓ **Попит.** Дослідіть ринкові тенденції, популярні продукти у вашій категорії та вивчіть відгуки споживачів. Бізнес потребує зворотного зв'язку.
- ✓ **Конкуренти.** Поспостерігайте, як інші бізнеси позиціонують себе на ринку? Що вони пропонують? Як або чим ви можете відрізнитися?
- ✓ **Тренди.** Слідкуйте за тенденціями в індустрії та загальними ринковими. Це допоможе вам зрозуміти, які напрямки є затребуваними.
- ✓ **Специфіка продукту.** Зверніть увагу на його особливі характеристики, які приваблюватимуть певні сегменти ринку: екологічність, ручна робота, місцеве виробництво, унікальність дизайну, можливість доставки тощо.

Виклики на розвитку та масштабуванні

- ✓ **Фінансування.** Скільки коштів потрібно із урахуванням ризиків? Де їх брати (Кредити, Краудфандинг, Державні гранти, програми підтримки)
- ✓ **Особливості реєстрації бізнесу.** Яку форму власності обрати? Який реєстраційний процес? А податкова система? Як отримати необхідні дозволи та ліцензії? Які стандарти й норми?
- ✓ **Організація виробництва.** Який потрібно робити оптимальний обсяг? Де потрібна оптимізація і автоматизація процесів? Як контролювати якість виробництва? Упакування?
- ✓ **Особливості реклами товарів.** Акцент на унікальності та якості чи на іншому? Історія бренду та майстра? Демонстрація процесу виробництва. Екологічність. Участь в ярмарках, тощо.

Питання 1 - який етап вашого бізнесу зараз?

Початок

Розвиток

Масштабування

Питання 2 - Як ви плануєте рухатись до наступного етапу: самостійно чи з персональним помічником?

Самостійно



business.olx.ua



Персональний
менеджер

Початок

Розвиток

Масштабування

- Допомога з початком роботи на ресурсі та супровід до перших продажів
- Аналіз попиту на товар чи послугу
- Ознайомить з рівнем конкуренції категорії
- Підтримка у формуванні оголошення, яке продається
- Надання статистики по відвідуваності та поведінці користувачів

- Аналіз діяльності вашого бізнесу на ресурсі та формування індивідуальної стратегії зі збільшення продажів
- Постійний супровід та коригування стратегії роботи
- Ознайомить з просунутими інструментами статистики та навчить їх ефективно використовувати

- Створить ІКП по досягненню бажаних результатів
- Проводитиме персональні зустрічі
- Навчатиме ваших співробітників у роботі з ресурсом
- Надаватиме регулярну глибинну статистику

МАСШТАБУВАННЯ

**ЯКЩО ВАМ
ПОТРІБНО
МАСШТАБУ
-ВАННЯ?**

АБО

**ВПІЗНАВАНІСТ
Ь БРЕНДУ?**

КІЛЬКА ПРОСТИХ ПОРАД

Використовуйте ІКП + масове завантаження OLX Pro

Банерну рекламу

Персонального менеджера

Що таке ІКП і кому це підходить?

1

Має 2 і більше облікових записів на OLX

2

Є можливість оплачувати послуги по безготівковому розрахунку

3

В компанії працює від 2 і більше агентів

4

Є потреба у контролі витрат по кожному ОЗ та по компанії в цілому

5

Є потенціал для росту та потреба в чомусь індивідуальному, особливому

ІКП - довготривала історія про довіру і взаємовигоду

Основні переваги



***Фіксована ціна
за 1 розміщення
на всіх ОЗ**



**Кешбек 25%
від вартості
нарахованих
пакетів**



**Розподілення
оголошень та бонусів
по ОЗ, вказаним
в договорі**



**Фіксована дата
оплати**



**Підготовка аналітики по всій компанії:
витрати, опубліковані оголошення, відгуки,
найпоширеніші порушення та рекомендації**



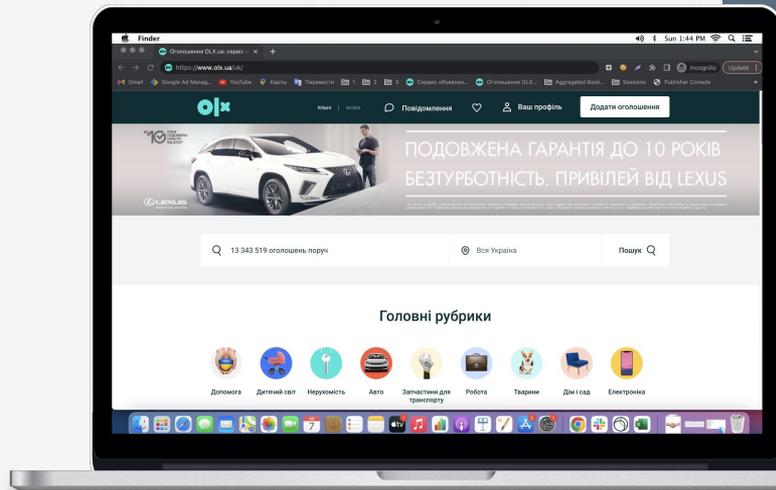
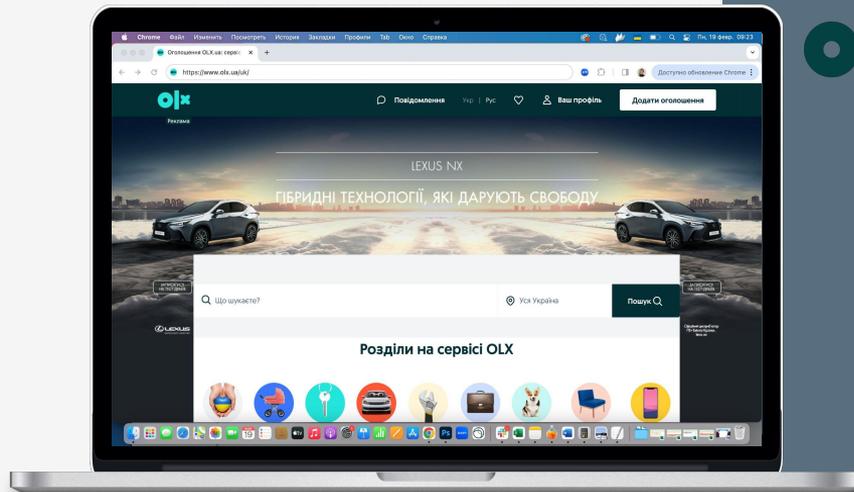
БАНЕРНА РЕКЛАМА

Готові рішення

Банерна реклама

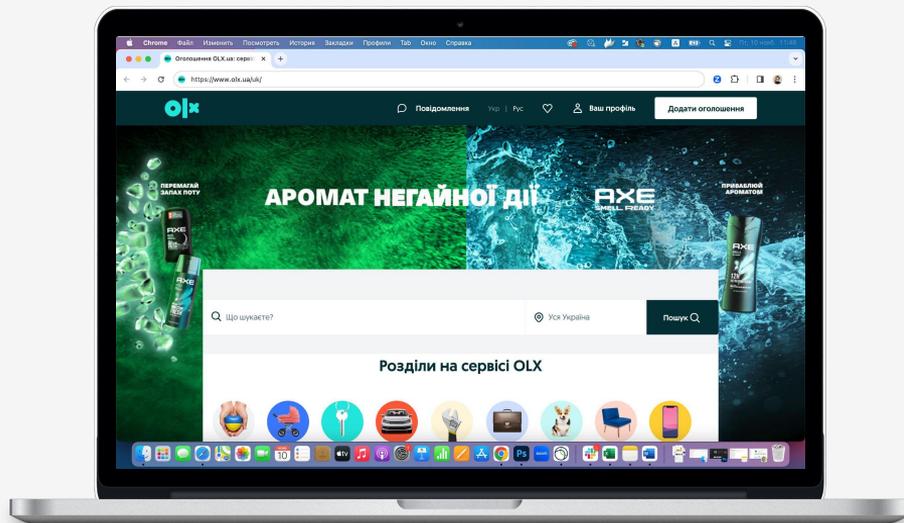
Реклама товарів категорії Lux може бути таргетована, наприклад, на користувачів які:

- 1 Цікавилися дорогими авто
- 2 Цікавилися дорогою нерухомістю
- 3 Цікавилися яхтами
- 4 Цікавилися покупкою бізнесу



Готові рішення

Банерна реклама



Чоловічі товари - Формат “Branding”

Реклама товарів для чоловіків може бути таргетована, наприклад, на користувачів, які:

- 1 Цікавилися авто
- 2 Цікавилися запчастинами для авто
- 3 Шукали чоловіче взуття
- 4 Шукали інструменти, велосипеди, мотоцикли в прокат.



Готові рішення

Банерна реклама



Загальний засіб для прибирання

Таргетинг: Жінки; Користувачі, що регулярно відвідують “жіночі” рубрики як мода, тд.

Формат розміщення: фул-брендування та брендування на десктоп, мегаборд на мобайлі

Креатив: “BANG, видалить наліт та прибере 99.9% бактерій...”

Чутливий засіб для прибирання

Таргетинг: Жінки, що турбуються про вплив хімікатів, але бажають чистоти, мами; Користувачі, що регулярно відвідують рубрику “дитячий світ”, шукають коляску, дитяче автокрісло

Формат розміщення: фул-брендування та брендування на десктоп, фул-скролл на мобайлі

Креатив: “Засіб, що видаляє і є нетоксичним для дітей”



Готові рішення

Банерна реклама

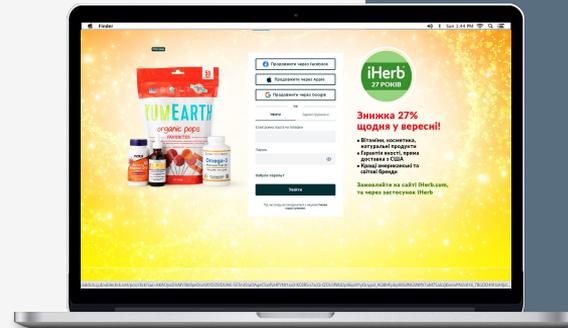
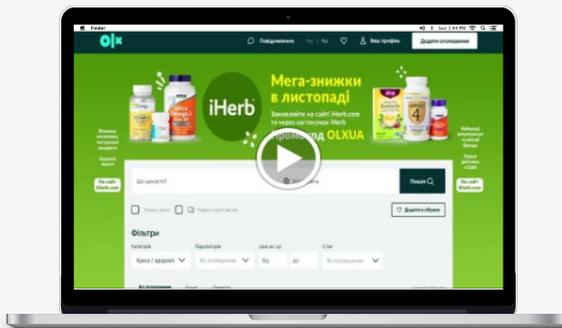


Beauty товари - Формат “Fullbranding”

Реклама beauty товарів може бути таргетована, наприклад, на користувачів які:

- 1 Цікавилися товарами в “Здоров'я та краса”
- 2 Цікавилися жіночим одягом
- 3 Цікавилися жіночим взуттям
- 4 Цікавилися стайлерами, фенами, епіляторами

На всій сторінці реклама **тільки** вашого бренду. Досягніть запам'ятовування вашого оголошення займаючи 80% видимої площі під час логіну користувача на сайт - важливого комерційного моменту

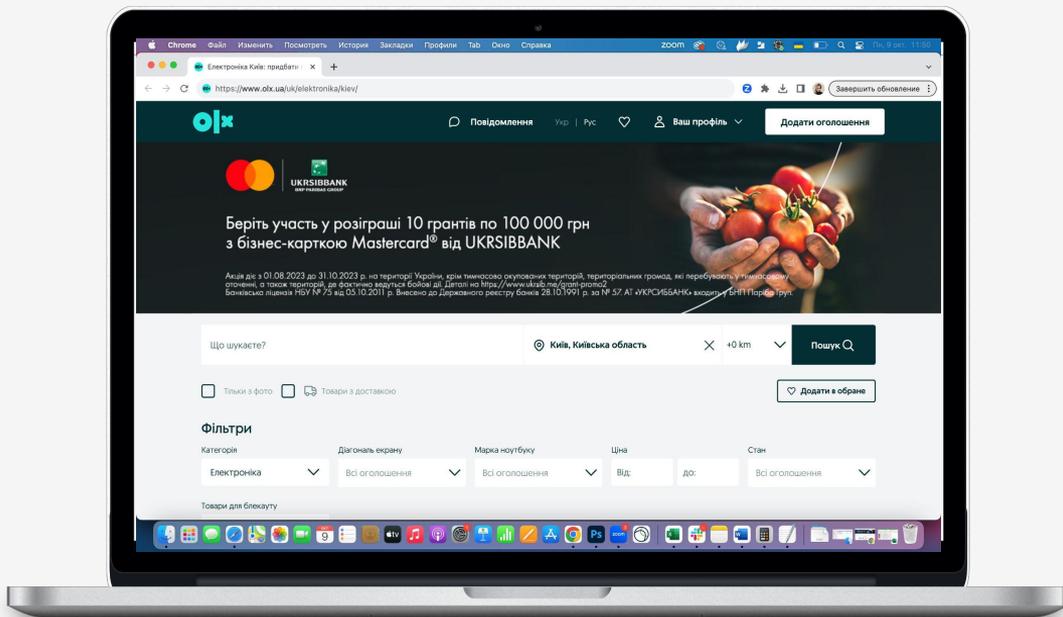


Готові рішення

Банерна реклама



B2B продукти - Формат **“Megaboard”**



Реклама B2B продуктів може бути таргетована, наприклад, на користувачів, які:

- 1 Мають бізнес-акаунти
- 2 Цікавилися покупкою бізнесу
- 3 Шукали чоловіче взуття
- 4 Розміщували оголошення в “Бізнес та послуги”



**А як щодо
персонального
менеджера?**

**Чи варто використовувати
його / її послуги?**

Моя відповідь - ТАК

Чому?

- ✓ Економія часу
- ✓ Готовність до ваших експериментів
- ✓ Постійна підтримка по ресурсу OLX
- ✓ Більш швидкий розвиток вашого бізнесу на OLX

Що такого знає менеджер?



- ✓ 9-річний досвід допомоги в розвитку різних бізнесів (як наш досвід, так і досвід клієнтів);
- ✓ Володіє різними підходами та методами розвитку бізнесу, що заснований на аналітиці поведінки мільйонів клієнтів;
- ✓ Вміє проаналізувати САМЕ ВАШУ ситуацію та надати ефективні рекомендації;
- ✓ Знає, як перетворити знання нашого продукту на ваш прибуток;
- ✓ Розуміє поточну ситуацію на ринку в різних сферах, може знайти нові можливості для розвитку вашого бізнесу.



Можливості для ФОП

Стань авторизованим бізнес продавцем на OLX

Ми розробили спеціальний функціонал для бізнесу, який забезпечує зручність та прозорість операцій, дозволяючи бізнес-продавцям отримувати виплати безпосередньо на банківський рахунок відповідно до вимог законодавства.

1

Приватний

якщо ви використовуєте OLX як приватна особа. Оплата через OLX Доставка йде напряму на банківську картку. Реєстрація ФОП не потрібна.

2

Бізнес

якщо ви використовуєте OLX для ведення бізнесу як фізична особа - підприємець, юридична особа або як представник компанії. Оплати від покупців зараховуються на IBAN рахунок.

Що я можу робити, якщо тип мого облікового запису:



Тип акаунту	Які етапи треба пройти	Наявність договору з UAPAY	Доступні опції з OLX Доставка
Приватний. Оплата на картку фізичної особи	1. Самодекларація	Не потрібна угода з UAPAY	Всі види доставки, вкл. післяплату
Бізнес 1. Оплата на розрахунковий рахунок з продажу товарів з OLX Доставка	1. Самодекларація. 2. Заповнення платіжної інформації (спрощена).	Не потрібна угода з UAPAY. Для компаній з оборотом до 200 000 грн/міс., до 50 продажів/міс., до 100 регулярних продажів за квартал, якщо оборот ≤ 400 000 грн.	- Післяплата Новою поштою (за наявності договору з НП). - Післяплата з Укрпоштою та Міст недоступна.
Бізнес 2. Оплата на розрахунковий рахунок з продажу товарів з OLX Доставка	1. Самодекларація. 2. Заповнення платіжної інформації (спрощена). 3. Підписання договору.	Підписана угода з UAPAY. Для компаній з оборотом понад 200 000 грн/міс., понад 51 продажів/міс., або понад 400 000 грн загального обороту.	- Післяплата Новою поштою (за наявності договору з НП). - Післяплата з Укрпоштою та Міст недоступна.



Налаштування профілю Бізнес-продавця: Етапи

Для того щоб налаштувати функціонал отримання коштів за угоди з OLX Доставкою на банківський рахунок юридичної особи, а не у форматі переказу з карти на карту, необхідно пройти три етапи.



01

Самодекларування

02

Заповнення
платіжної інформації

03

Підписання
договору



Зверніть увагу, що процес не є обов'язковим для всіх користувачів. Проходити її потрібно лише тим, хто має бажання отримувати кошти на розрахунковий рахунок.

QR код на бізнес хаб



Business HUB містить:

- Важливу інформацію по категоріях
- Додаткові рішення для ведення бізнесу на OLX
- Корисні поради
- Блог
- Цікаві та корисні історії наших клієнтів
- Ініціативи OLX для початку або відновлення бізнесу

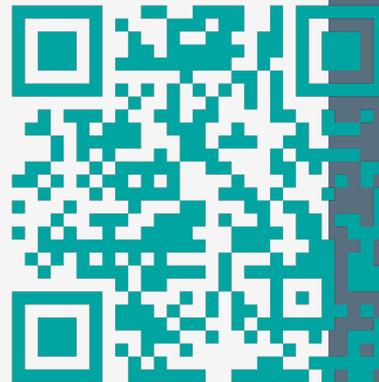
QR код для банерної реклами



Банерна реклама вміє:

- Знаходити потрібну аудиторію за купівельною поведінкою, регіонально, по типу, по полу, по віку і т.д.
- Виділяти вас серед інших користувачів
- Брендувати ваш бізнес як на головній категорії так і у конкретній категорії чи товару

Instagram OLX для бізнесу



На Instagram сторінці ви:

- Побачите і дізнаєтесь більше про наших співробітників;
- Ознайомитесь із статистичними даними для вашого сегмента товарів;
- Знайдете корисні лайфхаки про бізнес на OLX;
- Побачите анонси майбутніх змін та подій;





Підсумки і практика

Чекліст для старту

- ✓ Оберіть платформу під свій етап
- ✓ Створіть якісні фото і назви
- ✓ Заповніть усі характеристики
- ✓ Зберіть перші відгуки
- ✓ Увімкніть аналітику і тестуйте

Типові помилки продавців

- ✗ Погані фото і копійовані описи
- ✗ Відсутні характеристики
- ✗ Ігнорування відгуків
- ✗ Немає реакції на запити
- ✗ Надія лише на рекламу

Домашнє завдання

 Оберіть один товар і перевірте свою картку за чеклістом з попередніх слайдів.

Внесіть хоча б три покращення і подивіться, як зміняться покази.

Фінальна думка

Маркетплейс - це не магія, а регулярна робота.

Це ще один канал продажів, який працює, якщо ви працюєте з ним системно.



Ваші питання