

ВБ.Продвижение Кампании «Аукцион»

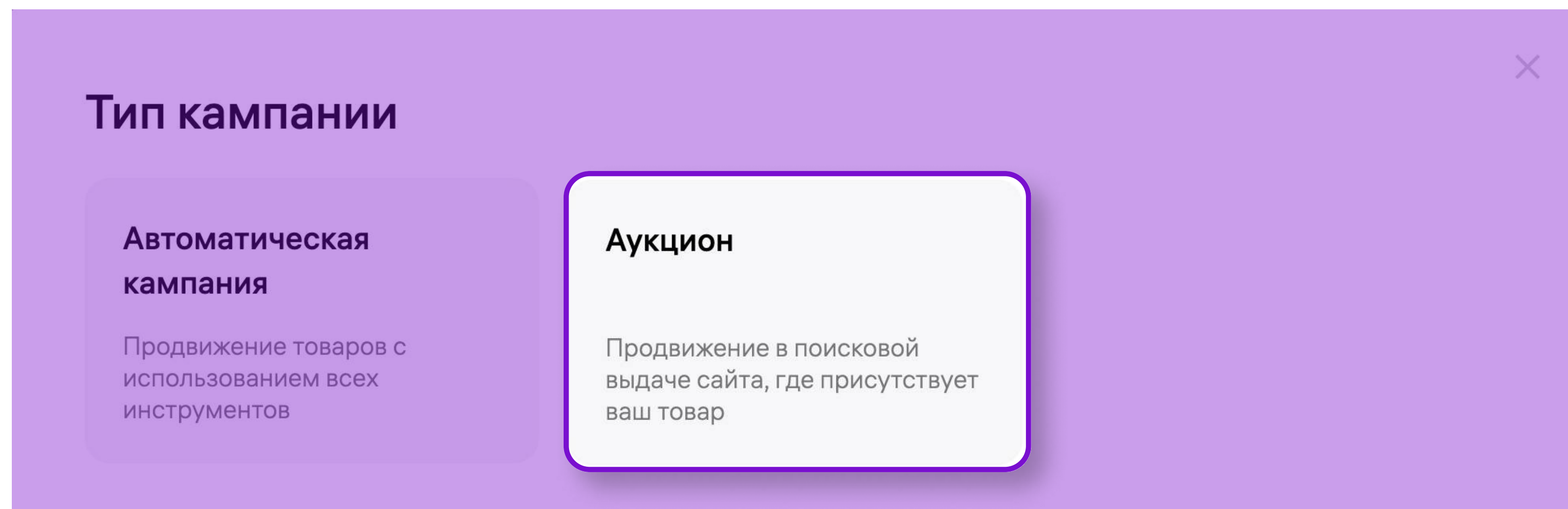
Инструкция пользователя

СОДЕРЖАНИЕ

Что такое продвижение в кампаниях типа «Аукцион»	стр. 2
Где покажут товар	стр. 3
Создание новой кампании и добавление товаров	стр. 4 - 11
Модель оплаты, ставка и бюджет	стр. 12 - 16
Настройка ставок и бюджета	стр. 17 - 22
Настройка условий показа	стр. 23 - 25
Исключения	стр. 26 - 29
Запуск кампании	стр. 30 - 31
Статистика кампании	стр. 32 - 36
Статусы кампании	стр. 37 - 38

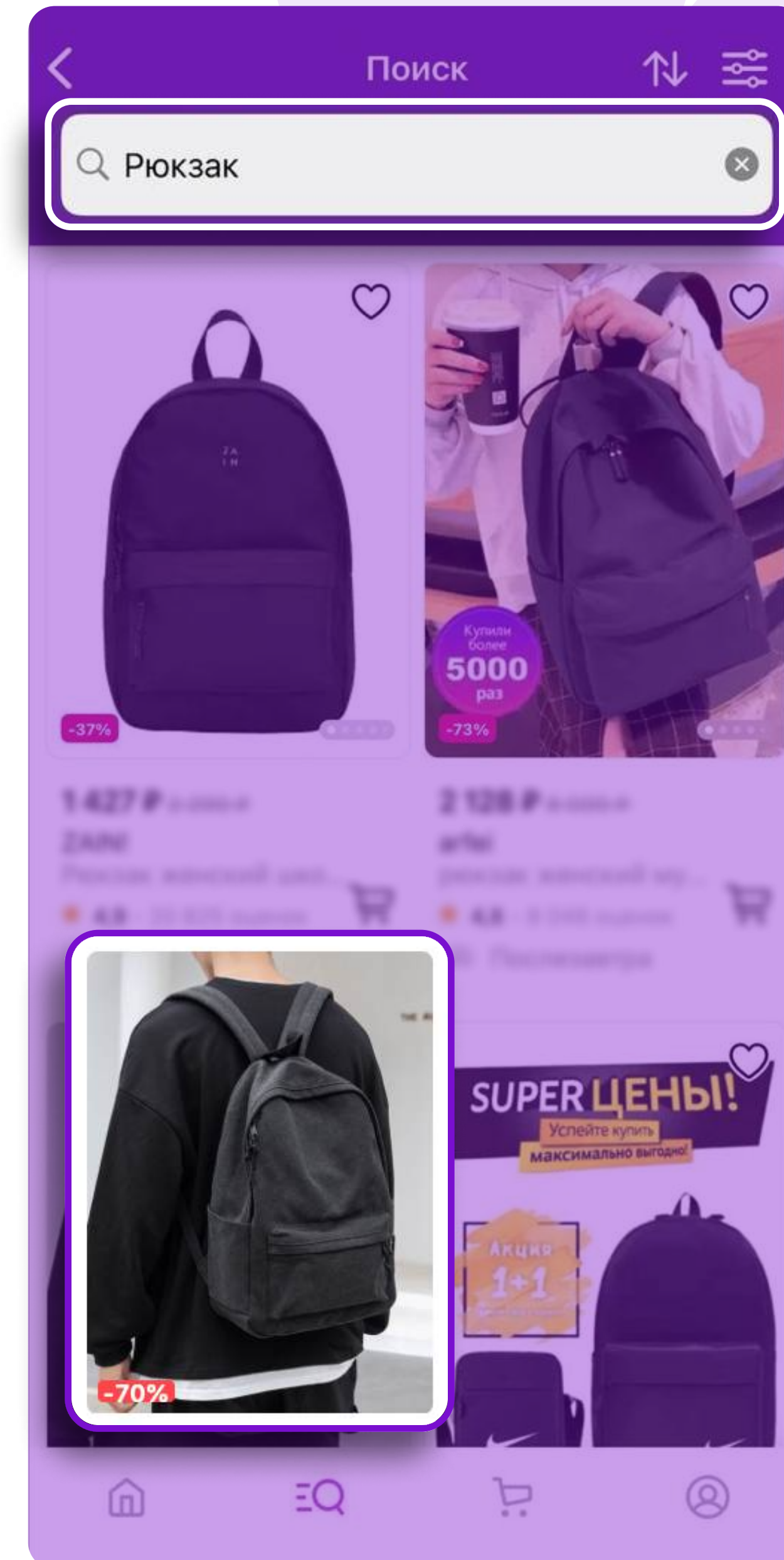
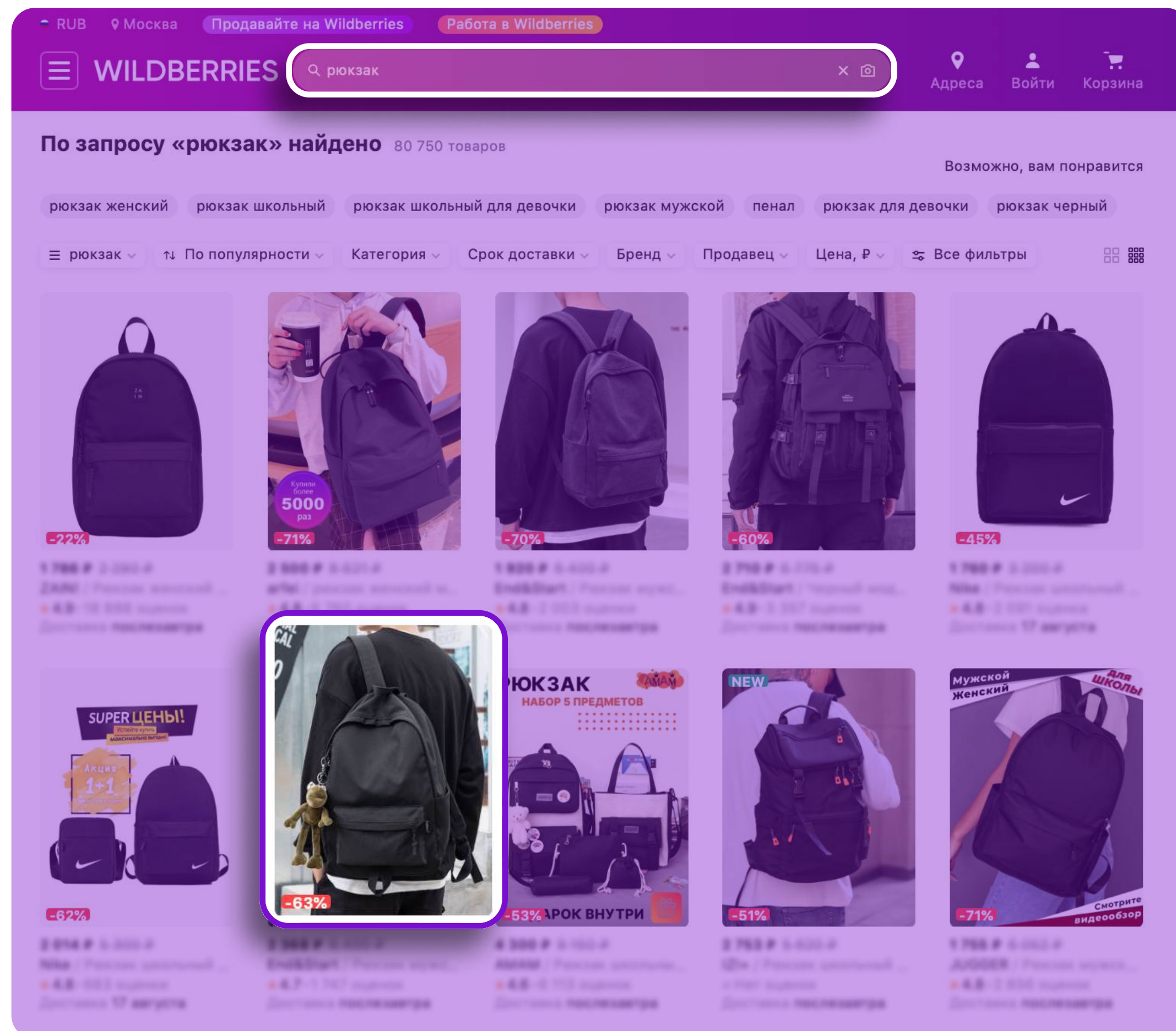
Что такое продвижение в кампаниях типа «Аукцион»

Через кампании типа «Аукцион» вы можете продвигать товары в результатах поисковой выдачи.



Где покажут товар

На страницах поисковой выдачи — на сайте и в приложении Wildberries.

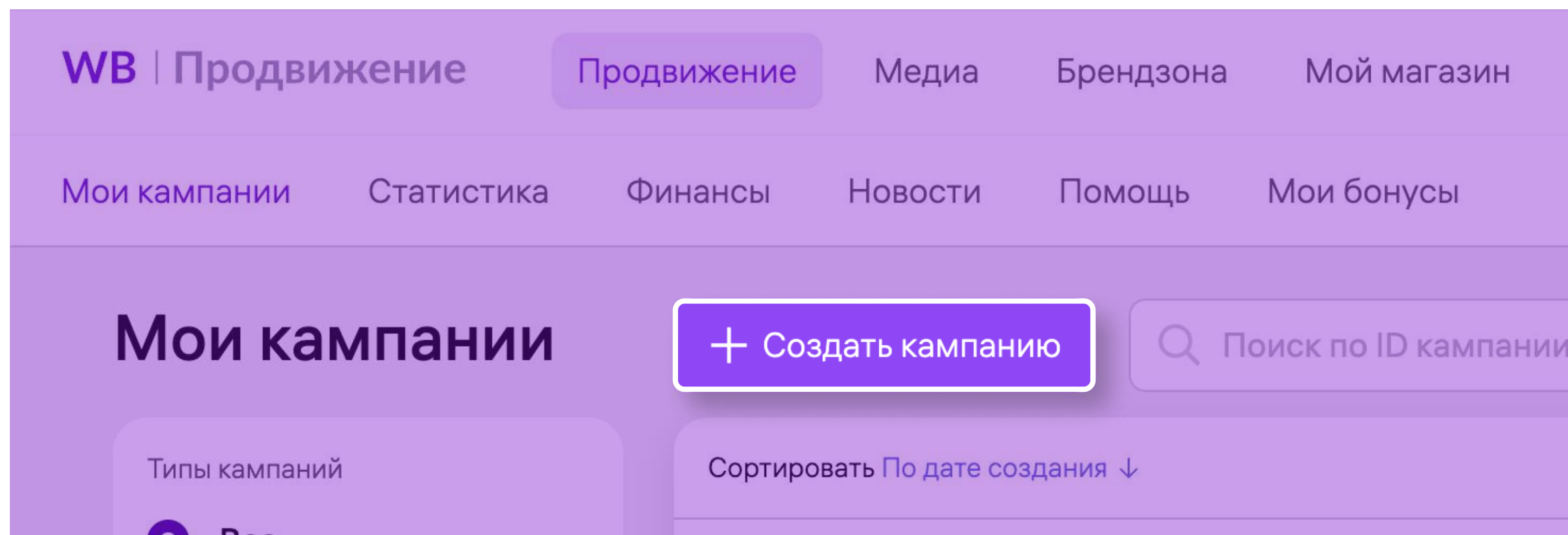


**Создание новой кампании
и добавление товаров**

1

Создание новой кампании

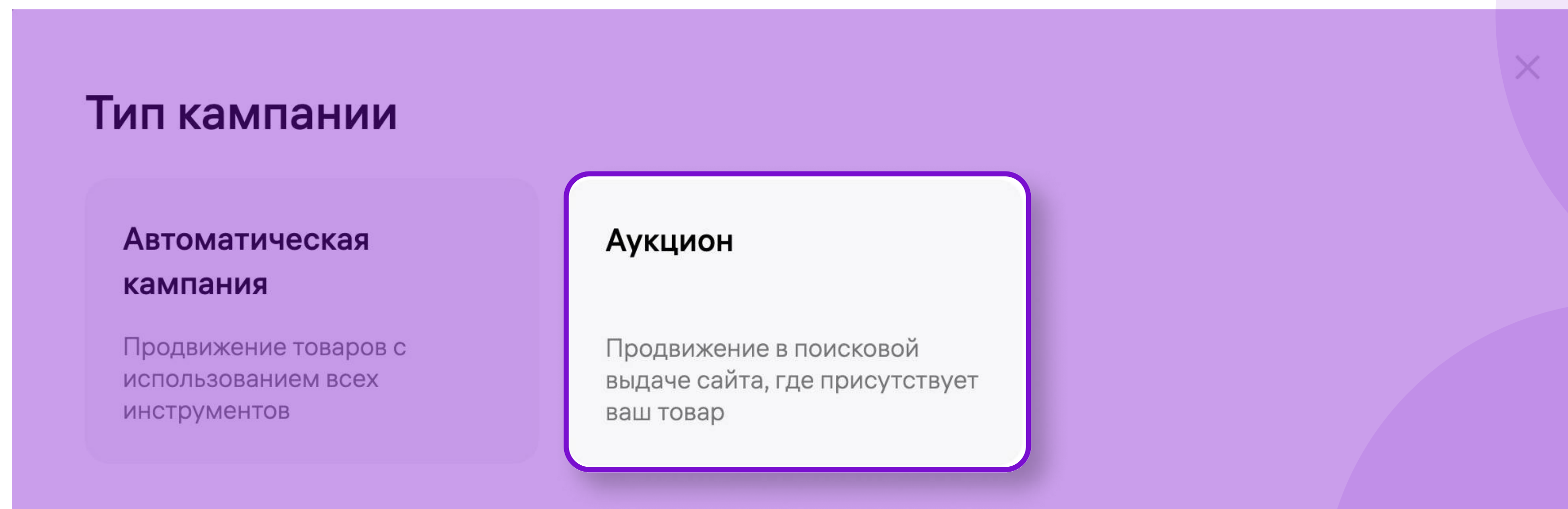
Перейдите в кабинет **ВБ.Продвижение** и откройте раздел **Мои кампании**. Нажмите на **Создать кампанию**.



2

Выбор типа кампании

Выберите тип кампании «**Аукцион**».



3 Название кампании

У кампании будет стандартное название вида «Кампания от 03.09.2024». Чтобы его изменить, нажмите на иконку карандаша рядом с названием.

Создание кампании в аукционе

Инструкция

Кампания от 03.09.2024

Для создания кампании Вам необходимо добавить товары

Создать кампанию

Товары

+ Добавить товары

Загрузить

В списке нет ни одного товара

4

Способы добавления товаров

Добавьте товары любым из удобных способов:

- 1 Выберите вручную.
- 2 Загрузите номенклатуры файлом.

Далее рассмотрим подробнее оба варианта.

Создание кампании в аукционе

Инструкция

Кампания от 03.09.2024

Для создания кампании Вам необходимо добавить товары

Создать кампанию

Товары

+ Добавить товары

Загрузить

В списке нет ни одного товара

1 Добавление товаров вручную

Нажмите на кнопку «+ **Добавить товары**» — откроется окно с категориями и товарами:

1. Выберите категорию товаров.

2. Отметьте галочкой товары, которые хотите продвигать.

3. Нажмите на кнопку «Добавить».

В одну кампанию вы можете добавить от 1 до 50 товаров.

Добавление товаров

Категории ^

Поиск среди 0 товаров

Поиск

ов выберите категорию(и)

☐ Выбрать все

☐ Брюки

☐ Кольца

☒ Шкатулки

☒ Фоторамки

☐ Браслеты

Применить

Отменить

Добавить

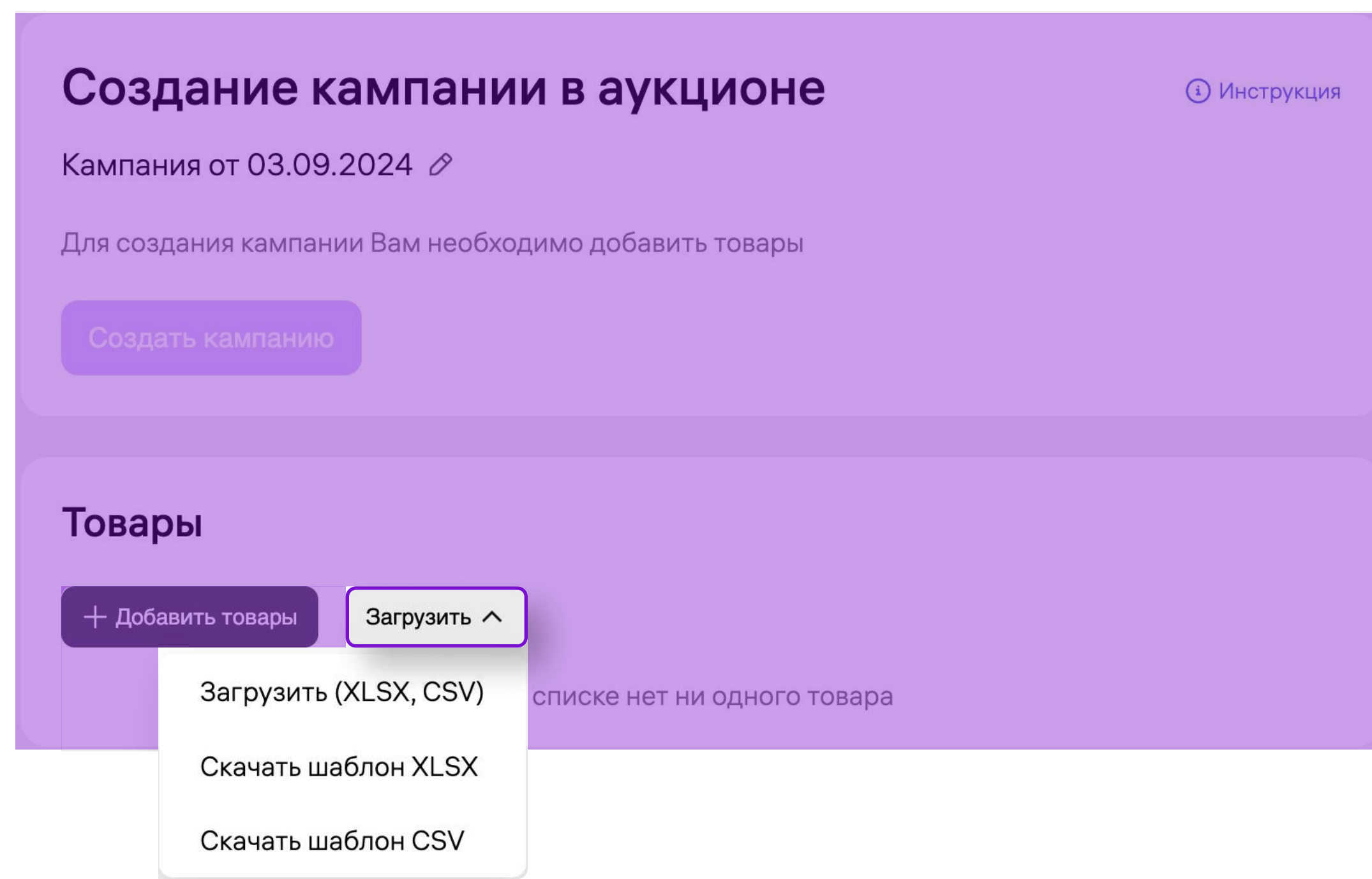
Отменить

Выбрано: 0
Максимум - 50

2 Добавление товаров через загрузку номенклатур

Нажмите на кнопку **«Загрузить»**, выберите «Загрузить (XLSX, CSV)» и выберите файл на компьютере.

В этом же меню вы можете скачать шаблон, чтобы подготовить файл.



Убедитесь, что в файле номенклатуры начинаются с первой строки первого столбца. В файле не должно быть других значений, кроме номенклатур.

5

Сохранение кампании

Когда добавите товары, нажмите на кнопку **«Создать кампанию»**. Кампания появится в разделе **«Мои кампании»** со статусом **«Готова к запуску»**.

Создание кампании в аукционе

Инструкция

Кампания от 03.09.2024

Создать кампанию

Товары 1 шт.

+

Добавить товары

Загрузить

Запустить кампанию можно в разделе «Мои кампании».

Модель оплаты, ставка и бюджет кампании

Модель оплаты СРМ

- Для всех инструментов **ВБ.Продвижение** действует модель оплаты **СРМ**.
- СРМ — это модель оплаты, при которой вы устанавливаете **ставку за 1000 показов**, а оплата за показ списывается пропорционально фактическому числу показов.



**Минимальная
ставка СРМ
= 190 ₽**

Пример

- Ваша ставка CPM составляет 190 ₽, оплата будет списываться в размере 190 ₽ за каждую 1000 показов.

Рассмотрим ситуацию из реальной кампании:

- Ставка = 190 ₽ за 1000 показов
- Рассчитываем стоимость одного показа:
 $190 \text{ ₽} / 1000 \text{ показов} = 0,19 \text{ ₽}$, или 19 копеек
- Фактическое число показов в кампании = 500
- Сумма к списанию составит: $0,19 \text{ ₽} \times 500 \text{ показов} = 95 \text{ ₽}$

Ставка и бюджет кампании

Ставка

это стоимость 1000 показов, с которой вы будете участвовать в аукционе

Бюджет

это максимальная сумма расходов всей кампании, которую вы определяете самостоятельно

Пример

The diagram illustrates the calculation of the maximum number of impressions based on a budget and a bid. It consists of three main purple circles connected by a division and an equals sign. The first circle on the left contains the text 'Ваш бюджет' (Your budget) and '800 ₺'. The second circle in the middle contains the text 'Ваша ставка' (Your bid), '190 ₺', and 'за 1000 показов' (for 1000 impressions). The third circle on the right contains the text 'Максимальное количество показов' (Maximum number of impressions), '4210', and the formula '800/(190/1000)=4210'. The background features large, light purple abstract shapes.

$$\begin{array}{l} \text{Ваш бюджет} \\ \mathbf{800 \text{ ₺}} \end{array} / \begin{array}{l} \text{Ваша ставка} \\ \mathbf{190 \text{ ₺}} \\ \text{за 1000 показов} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Максимальное} \\ \text{количество показов} \\ \mathbf{4210} \\ 800/(190/1000)=4210 \end{array}$$

Настройка ставок и бюджета

1

Настройка ставок и бюджета

Чтобы запустить кампанию, установите **ставку за тысячу показов** для каждого товара. Вы можете менять ставку для каждого отдельного товара или сразу для нескольких, если выделите их галочкой.

Группы товаров

Показы осуществляются в Поиске.
Укажите ставки для каждого товара

Брюки

☒ Поиск

+ Добавить товары

Загрузить ▾

🔍

☒	Фото	Бренд · Артикул · Название	Ставка CPM, Р ?
☒		Brand • 240888149 Брюки женские	— 150 +
☒		Brand • 255888868 Брюки женские	— 200 +

🗑 Удалить 2 шт.

Сбросить выбранное

— 150 + ☒

Когда впервые запускаете кампанию, бюджет должен быть больше, чем сумма всех ставок в рамках кампании.

Способы пополнения бюджета кампании

- Существует два способа оплаты инструментов ВБ.Продвижение:

1 Счет **2** Баланс

Пополнение бюджета кампании продвижения

Сумма пополнения

500

Бюджет составит: 500 ₽

от 500

Откуда списать средства?

☐ Счёт (Доступно 0 ₽)

☒ Баланс (Доступно 52 797 ₽)

Оплатить

Отмена



Не путайте общий **Баланс** и **Баланс кабинета ВБ.Продвижение**. Перемещение денежных средств между Балансом и Балансом кабинета ВБ.Продвижение не осуществляется.

Баланс

Баланс — это сумма, которую можете потратить на продвижение товаров в счёт ваших будущих продаж. Баланс равен средней сумме в графе «Итого к оплате» в финансовых отчётах за последние 3 недели. Если хотя бы в одном из этих отчётов отрицательная сумма, баланс не формируется.

Баланс нельзя отключить — он обновляется автоматически и не переносится на следующую неделю. Поэтому если с прошлой недели в активных кампаниях остались деньги с баланса, то вычтем их из суммы на текущую неделю.



Баланс обновляется каждую неделю и начисляется частями: 75% — по вторникам, 25% — по четвергам.

Счёт

Счёт — это форма оплаты, при которой вы предварительно осуществляете пополнение денежных средств на расходы кампании.

Пополнить счёт можно в разделе **Финансы – Пополнение счёта** удобным вам способом.

WB Партнёры ВБ.Продвижение

Мои кампании Статистика **Финансы** Новости Помощь

Пополнение счёта (ВБ.Продвижение)

Оплата картой
Срок зачисления при оплате картой – от 15 минут до 1 часа

Оплата по реквизитам
Срок зачисления по реквизитам (в том числе по QR-коду) – до 5 рабочих дней

Минимальный платёж – 500 Р

Сумма пополнения (Р)

Введите сумму **Оплатить**

*Сумма должна быть кратна 50

В открывшемся окне Вам нужно указать данные банковской карты, с которой будет произведено списание денежных средств.
К оплате принимаются банковские карты Visa, MasterCard и МИР.
Платёж зачисляется от 15 минут до 1 часа.

[Инструкция](#)



Минимальная
сумма пополнения
счёта составляет
500 Р

2

Оплата кампаний

- Выберите способ оплаты в разделе **Пополнение бюджета кампании продвижения**.

×

Пополнение бюджета кампании продвижения

Сумма пополнения

от 500

Бюджет составит: 500 ₽

Откуда списать средства?

☐ Счёт (Доступно 0 ₽)

☒ Баланс (Доступно 52 797 ₽)

Оплатить

Отмена

Настройка условий показа

Ключевые фразы

- В поле **Ключевые фразы – Из поиска** отображается список поисковых запросов, по которым пользователи находили ваш товар.

Поисковые запросы

Ключевые фразы

Общие 310 Фиксированные 0

Поиск

Из каталога

Выбрать все

☐

(Блузки) Женщинам/Большие размеры

☐

(Блузки) Женщинам/Блузки и рубашки

☐

(Блузки) Женщинам/Для высоких/Блузки и рубашки

☐

(Блузки) Женщинам/Большие размеры/Блузки, рубашки, туники

Из поиска

Выбрать все

☐

блузка

608

☐

блузка женская

411

☐

блузка летняя

61

Для исключения нежелательных показов в поисковой выдаче Вы можете настроить «Исключения». Ваша реклама не будет показываться по запросам из «исключений».

Для показов исключительно по желаемым фразам Вам необходимо настроить «Фиксированные фразы» и включить их. Тогда показы рекламы будут только по фиксированным фразам.

▶ – показы каких фраз сейчас активны

👁 – количество запросов

Фиксированные фразы

- Чтобы товар отображался **только по определенным поисковым фразам**, выберите запросы из поля **Ключевые фразы – Из поиска** и нажмите **Зафиксировать**.
- Перейдите во вкладку **Фиксированные** и переведите тумблер в положение **Включено**.

Поисковые запросы

Ключевые фразы

Общие 310 Фиксированные 0

Поиск

Из каталога

Выбрать все

- ☐ (Блузки) Женщинам/Большие размеры
- ☐ (Блузки) Женщинам/Блузки и рубашки
- ☐ (Блузки) Женщинам/Для высоких/Блузки и рубашки
- ☐ (Блузки) Женщинам/Большие размеры/Блузки, рубашки, туники

Из поиска

Выбрать все

- ☐ блузка 608
- ☒ блузка женская 411
- ☐ блузка лет 61

Исключить **Зафиксировать** Отменить



После активации фиксированных фраз показы продвижения **по остальным ключевым запросам осуществляться не будут.**

Поисковые запросы

Ключевые фразы

Общие 7 **Фиксированные 0**

☐ Выключены

блузка женская

Исключения

Типы исключений

- По запросам, которые добавлены в раздел **Исключения**, товары **продвигаться не будут**.
- В кабинете доступны следующие типы исключений:

- 1 Из ключевых фраз
- 2 Точного соответствия
- 3 Фразового соответствия

Исключения

Из ключевых фраз 0

Точного соответствия 0

Фразового соответствия 0

Нет исключений. Вы можете перенести сюда ключевые фразы, показы по которым хотите исключить.

Просто выберите их из списка с общими ключевыми фразами.

Далее рассмотрим каждый тип исключений.

Из ключевых фраз

- **Исключения из ключевых фраз** – это возможность **исключить** из кампании фразы, по которым пользователи **ранее находили ваш товар**.
- Для этого выберите фразы в блоке **Ключевые фразы – Из поиска** и нажмите кнопку **Исключить**.

Поисковые запросы

Ключевые фразы

Общие 310 Фиксированные 0

Поиск

Из каталога Выбрать все

- ☐ (Блузки) Женщинам/Большие размеры
- ☐ (Блузки) Женщинам/Блузки и рубашки
- ☐ (Блузки) Женщинам/Для высоких/Блузки и рубашки
- ☐ (Блузки) Женщинам/Большие размеры/Блузки, рубашки, туники

Из поиска Выбрать все

☐	блузка	608
☒	блузка женская	411
☐	блузка летняя	61

Исключить Зафиксировать Отменить

Исключения

Из ключевых фраз 1 Точного соответствия 0 Фразового соответствия 0

Из поиска Выбрать все

- ☐ блузка женская

Точного соответствия

- В разделе **Точного соответствия** вручную введите фразы, по которым не хотите осуществлять показы товара. Товар не будет отображаться только по запросам, **идентичным добавленной фразе**.
- Фразы необходимо вводить через запятую или с новой строки, затем нажать кнопку **Сохранить**.

Исключения

Из ключевых фраз 0**Точного соответствия 0**Фразового соответствия 0

блузка черная
блузка детская

СохранитьОтменить

- ☐ Блузка черная
- ☒ Блузка черная для девочки
- ☒ Блузка для девочки

Например, при исключении «Блузка черная», продвижение не будет отображаться по запросу «Блузка черная», но будет показано по запросу «Блузка черная для девочки».

Фразового соответствия

- В разделе **Фразового соответствия** вручную введите фразы, по которым не хотите осуществлять показы товара. Товар не будет отображаться **по всем запросам, содержащим эту фразу**.
- Фразы необходимо вводить через запятую или с новой строки, затем нажать кнопку **Сохранить**.

Исключения

Из ключевых фраз 0 Точного соответствия 0 **Фразового соответствия 0**

футболка
блузка детская

Сохранить

Отменить

- ☐ Блузка черная
- ☐ Блузка черная для мальчика
- ☒ Рубашка белая

Например, при исключении «Блузка черная», продвижение не будет отображаться по запросу «Блузка черная для мальчика», но будет показано по запросу «Рубашка белая».

Запуск кампании

1

Активируйте кампанию

Чтобы активировать кампанию, нажмите «**Запустить**». Кампания перейдёт в статус «Активна».

Аукцион ID 19888417 Создана 03.09.2024

готова к запуску

[Инструкция](#)

Кампания от 03.09.2024 

Запустить

Категории товаров

Брюки

Товаров в кампании

2 (max 50)

Аукцион ID 19888417 Создана 03.09.2024

активна

[Инструкция](#)

Кампания от 03.09.2024 

Приостановить

Завершить

Категории товаров

Брюки

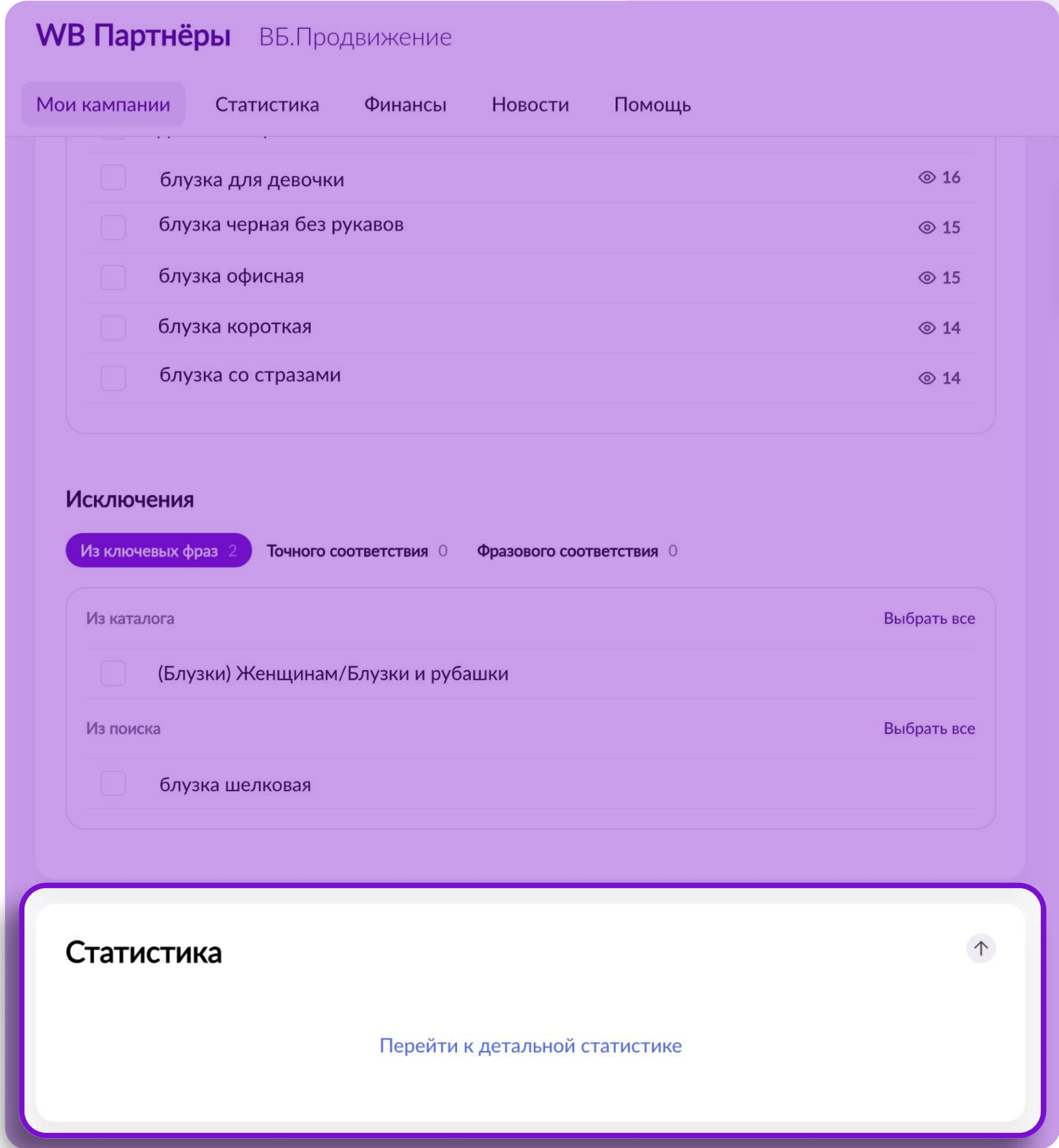
Товаров в кампании

2 (max 50)

Статистика кампании

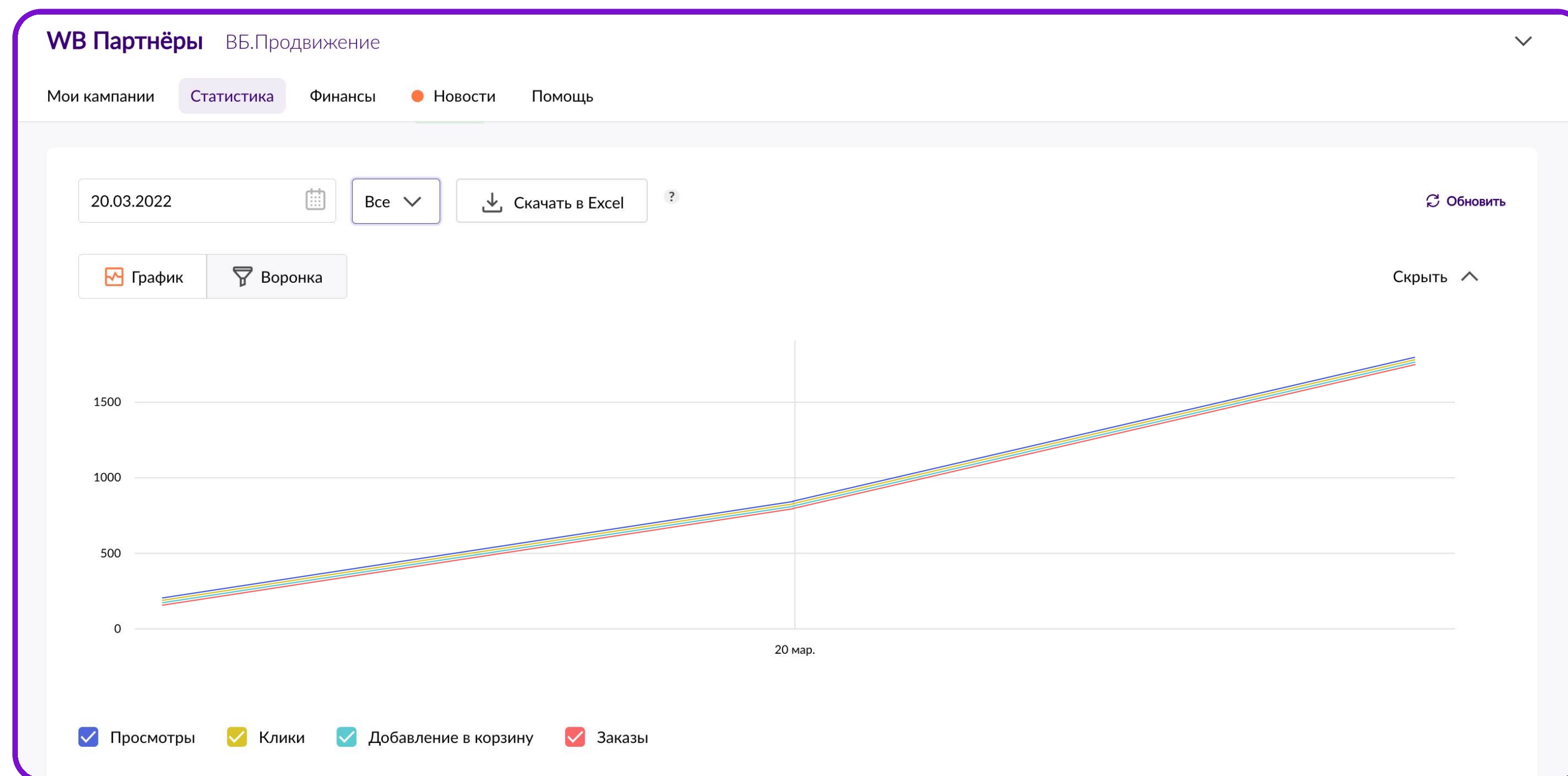
Статистика кампании

- Чтобы проанализировать метрики эффективности, перейдите на страницу кампании и нажмите **Перейти к детальной статистике**.

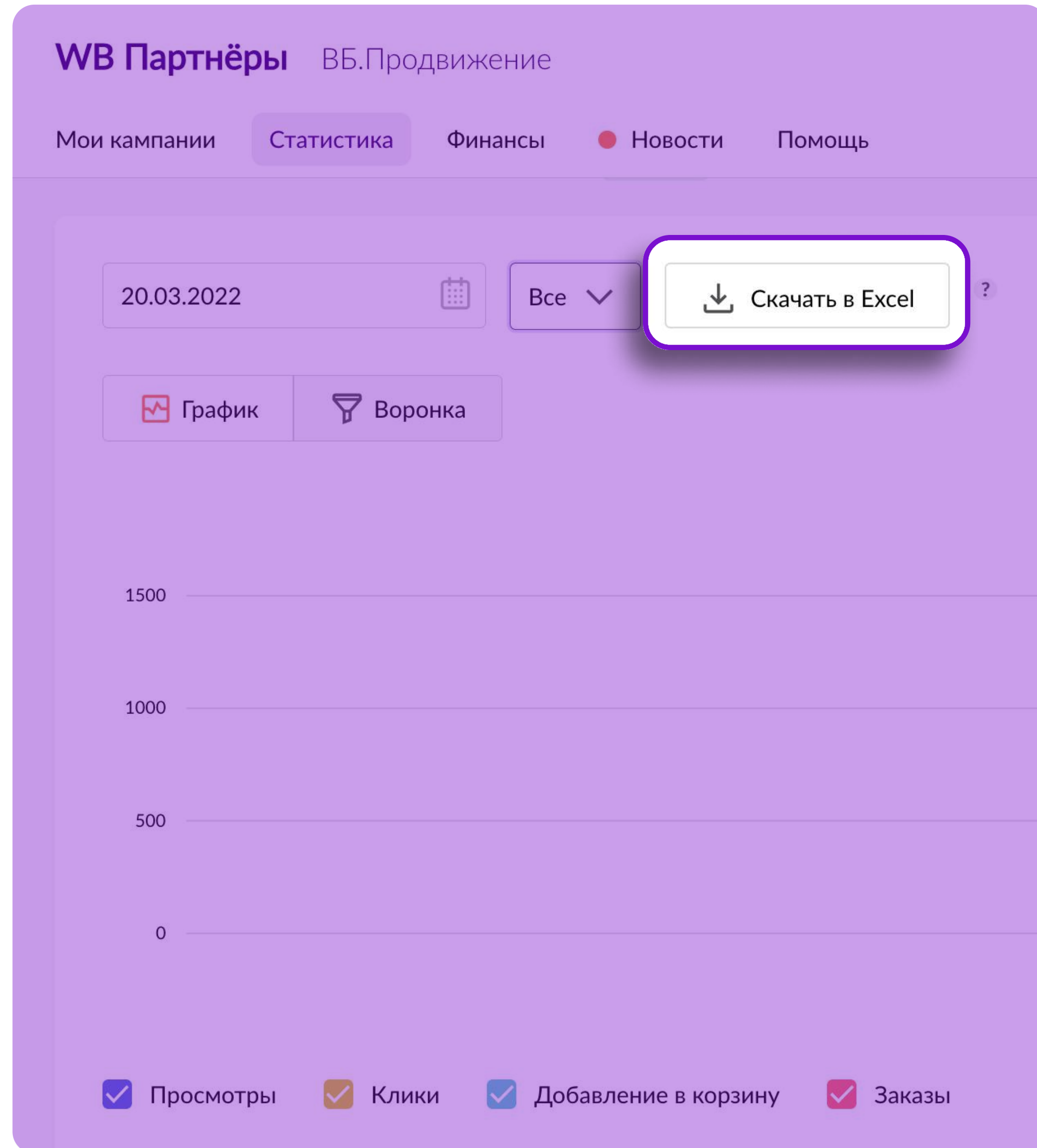


Статистика кампании

- На странице **Статистика кампании** вы сможете увидеть динамику изменения количества **Просмотров, Кликов, Добавлений в корзину** и **Заказов**, а также построить воронку.
- Данные могут быть представлены как за весь период работы кампании, так и за заданный промежуток времени.



Выгрузка отчета



- Выгрузить расширенную статистику можно нажав кнопку **Скачать в Excel**. Отчет может быть сформирован как за весь период работы кампании, так и за заданный промежуток времени.

Метрики кампании

В отчете будут отражаться следующие метрики:

- **Просмотры** – метрика, отражающая, сколько раз пользователи увидели продвигаемый товар.
- **Клики** – количество переходов на карточку товара.
- **CTR** – метрика, отражающая отношение числа кликов к числу показов продвигаемого предмета.
- **CPC** – метрика, определяющая стоимость одного клика.
- **Добавление в корзину** – метрика, отражающая количество добавлений продвигаемого товара в корзину.
- **Заказы, шт.** – количество оплаченных заказов вашего товара.
- **Заказанные товары, шт.** – количество купленных товаров.
- **Заказов на сумму** – стоимость заказанных товаров.
- **Сумма затрат** – сумма, потраченная на продвижение товара.
- **CR** – метрика, позволяющая определить процент пользователей, которые совершили целевое действие - купили товар.
- **Платформа** – тип операционной системы, с которой был совершен просмотр проморазмещения.

Статусы кампаний

Статусы кампании

- **Готова к запуску** – кампания ожидает активации.
- **Активна** – кампания запущена и активна.
- **Приостановлена:**
 - закончился бюджет в кампании, кампания неактивна;
 - работа кампании остановлена переводом в соответствующий статус, кампания неактивна.

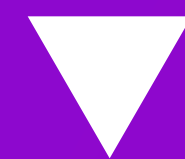
Для повторной активации необходимо нажать кнопку **Возобновить показы** в настройках кампании.

- **Показы завершены:**
 - кампания находилась в статусе **Приостановлена** более 6 недель, кампания неактивна;
 - кампания находилась в статусе **Готова к запуску** более 2 недель, кампания неактивна;
 - работа кампании остановлена переводом в соответствующий статус, кампания неактивна.



Кампании в статусе **Показы завершены** находятся во вкладке **Архив**. Восстановить кампанию из **Архива** нельзя. Завершенная кампания дополнительно отображается в разделе **Статистика**.

В кабинет



Запустить продвижение