

image not found or type unknown



Многоканальные продажи — стратегия продаж одних и тех же товаров на разных площадках. Это продажи не только на сайте интернет-магазина, но и на различных торговых площадках — маркетплейсах, социальных сетях и сервисах по поиску товаров.

Используя этот способ правильно, вы сможете значительно расширить свой бизнес и увеличить доход. Больше каналов продаж — больше потенциальных покупателей, а это ведет к увеличению продаж. Многоканальные продажи, разумеется, серьёзная задача, с множеством аспектов, которые нужно учесть. Но преимущества, которые даёт стратегия многоканальных продаж, стоят затраченных ресурсов.

О чём следует подумать прежде чем применять стратегию многоканальных продаж:

Каналы продаж

Вариантов масса — крупные и более нишевые маркетплейсы, популярные социальные сети, сервисы по сравнению, но следует уделить время и выбрать те площадки, которые подойдут вашему бизнесу.

География

Решите, будете ли вы доставлять только в пределах своей страны, в несколько стран или по всему миру.

Сборы и комиссии

Узнайте больше о тех маркетплейсах, на которые вы хотите торговать, обратите особое внимание на комиссии которые есть на этих площадках. А сервисы для сравнения товаров, как правило, используют модель цена-за-клик, так что обращайтесь внимание на стоимость клика, которую указывают площадки.

Обобщая все выше сказанное, нужно понимать, что положительный результат, а именно, приток клиентов и увеличение числа покупок зависят от количества и качества каналов продаж. Под качество следует понимать правильно настроенный маркетинг и устойчивость самих каналов.