



Маркетинговые инструменты и продвижение товара на Яндекс Маркет.ДРБ_ОиПБнаМ Без ИМ

- 1 Где можно настроить акции и программы по продвижению товара.
- 2 Как можно принять участие в акциях от маркетплейса?
- 3 Зачем нужны настройки внешнего продвижения?
- 4 Каких акций нет в рекламном кабинете Яндекс Маркета?
- 5 Где можно создать промокод?
- 6 Какие товары лучше продавать на маркетплейсе, чтобы иметь высокую оборачиваемость?
- 7 Что необходимо делать на первоначальном этапе для продвижения Вашего магазина?
- 8 Какие инструменты маркетплейса рекомендуется использовать для продвижения товаров?
- 9 Предоставляет ли Яндекс Маркет дополнительные скидки от конечной цены товара, своим покупателям и как возмещает продавцу данные скидки?
- 10 Надо ли отвечать на вопросы и отзывы покупателей?
- 11 Где можно отвечать на вопросы покупателей?
- 12 Где можно отвечать на отзывы покупателей о конкретном товаре в вашем магазине?
- 13 Где отвечать на отзывы покупателей на Ваш магазин?
- 14 Акции, которые предлагает Яндекс Маркет, обязательные к участию?
- 15 На основании чего рассчитывается рейтинг магазина?
- 16 Принимаются ли отзывы от пользователя, который не покупал товары в магазине?
- 17 Есть ли Яндекс Маркете у каждого магазина своя витрина?





- 18) Как попасть в основное предложение, которое видит покупатель на главной странице карточки товара?
- 19) Размещение карточки товара на маркете в каких блоках считается самым успешным с высоким показателем конверсии?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08