

**ВБ.Продвижение**

**Автоматические кампании**

Инструкция пользователя

# СОДЕРЖАНИЕ

Что такое Автоматическая кампания	стр. 2
Места показа продвигаемых артикулов	стр. 4 - 7
Принцип работы автоматических кампаний	стр. 9 - 11
Модель оплаты, ставка и бюджет	стр. 13 - 15
Создание новой кампании	стр. 17 - 21
Расширенные настройки	стр. 23 - 25
Оплата кампании	стр. 27 - 31
Кластеры	стр. 33 - 37
Статистика	стр. 39 - 44
Статусы кампании	стр. 46

# Что такое Автоматическая кампания

- **Автоматическая кампания** – это возможность продвигать товары на страницах поиска, каталога, в карточках товаров, а также в рекомендациях на главной странице Wildberries.

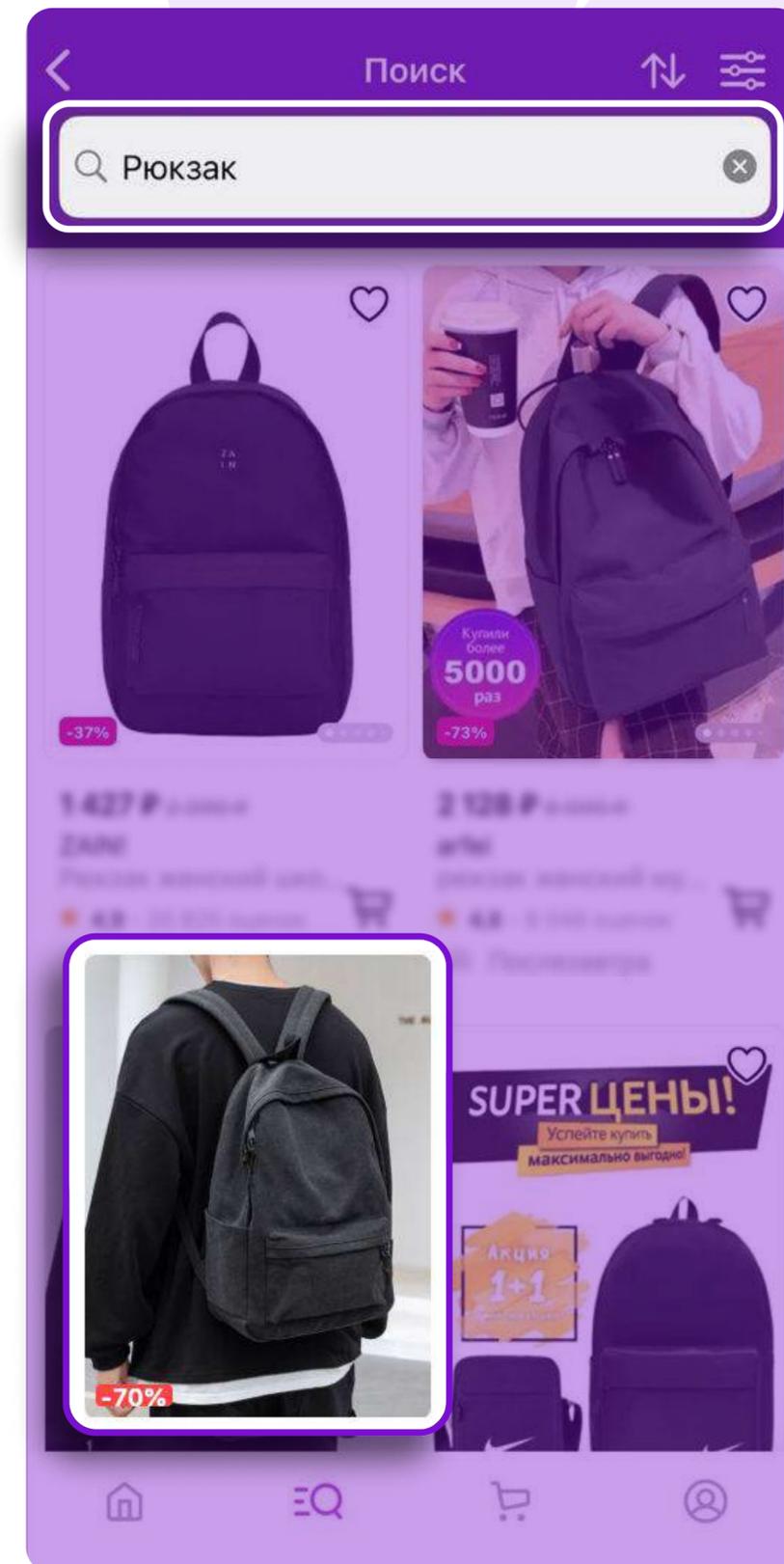
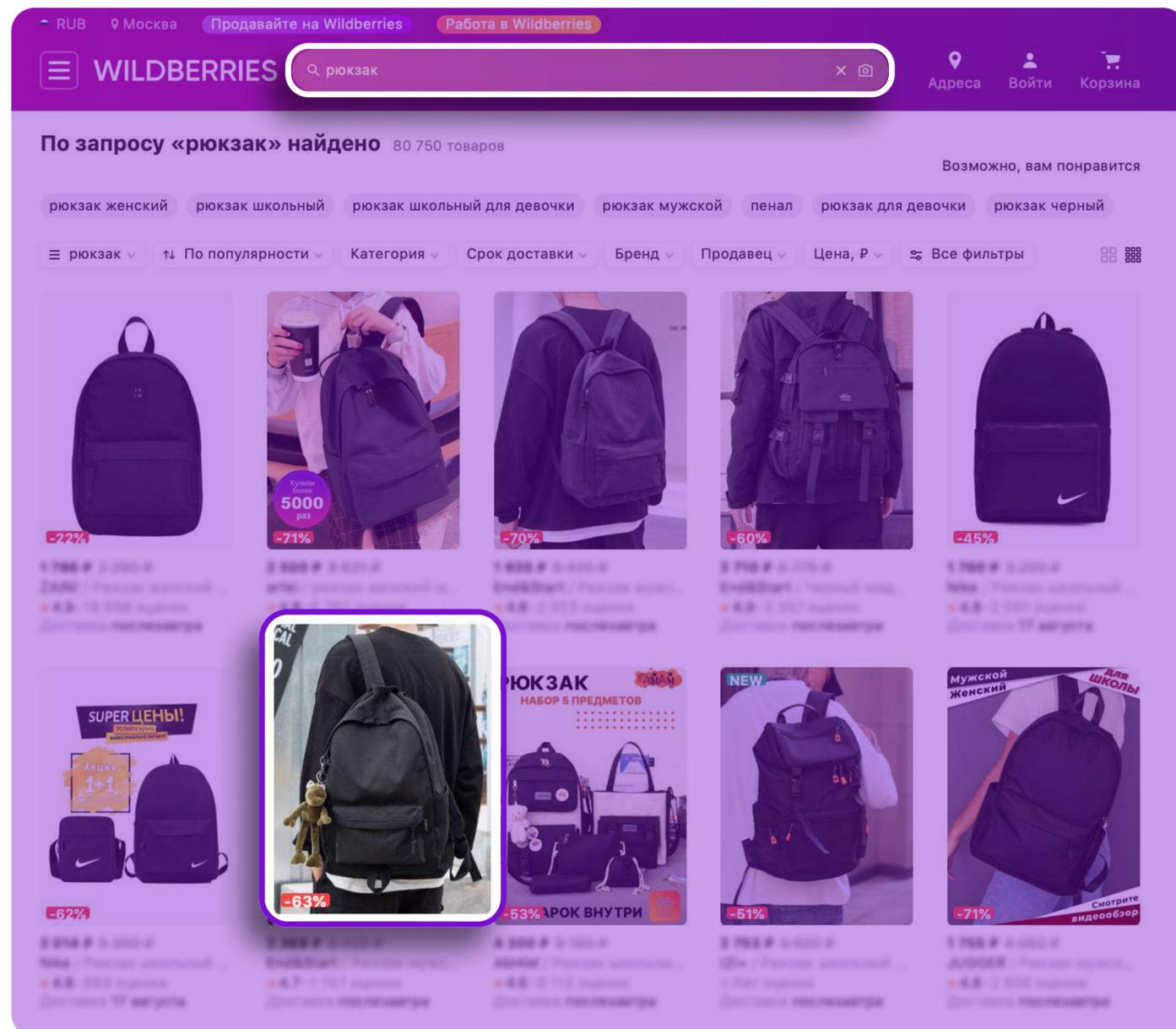


В Автоматических кампаниях показы продвижения будут осуществляться там, где пользователи ищут товары в данный момент времени.

# **Места показа продвигаемых артикулов**

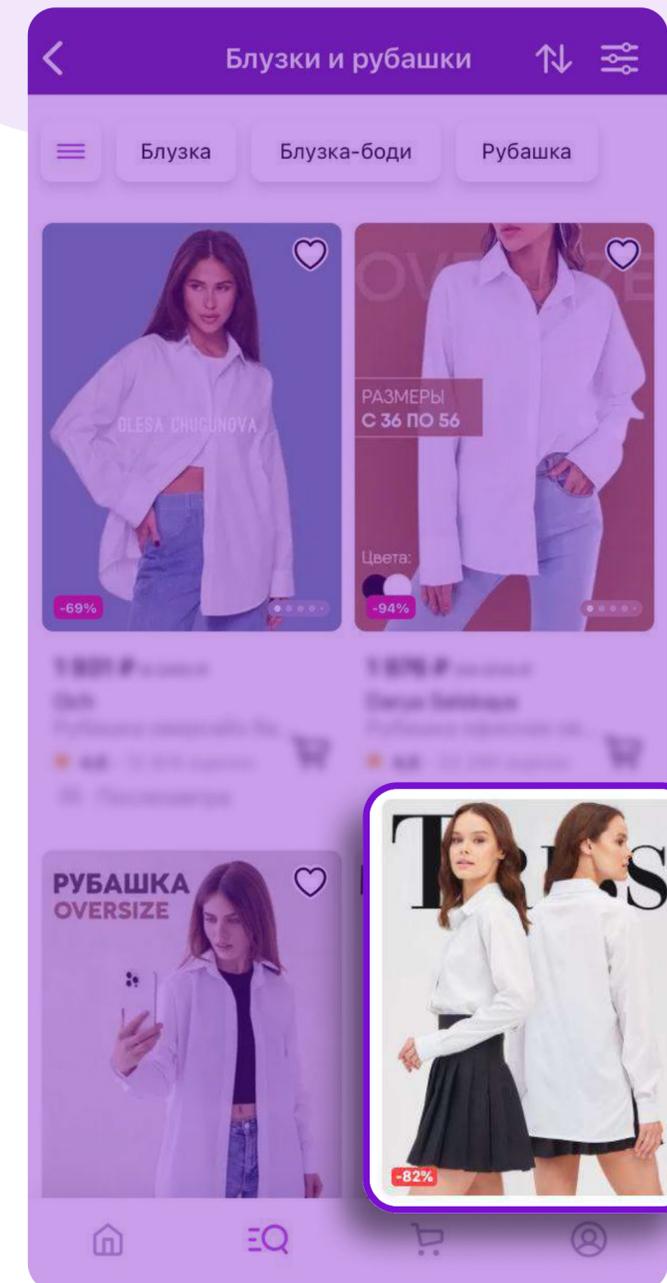
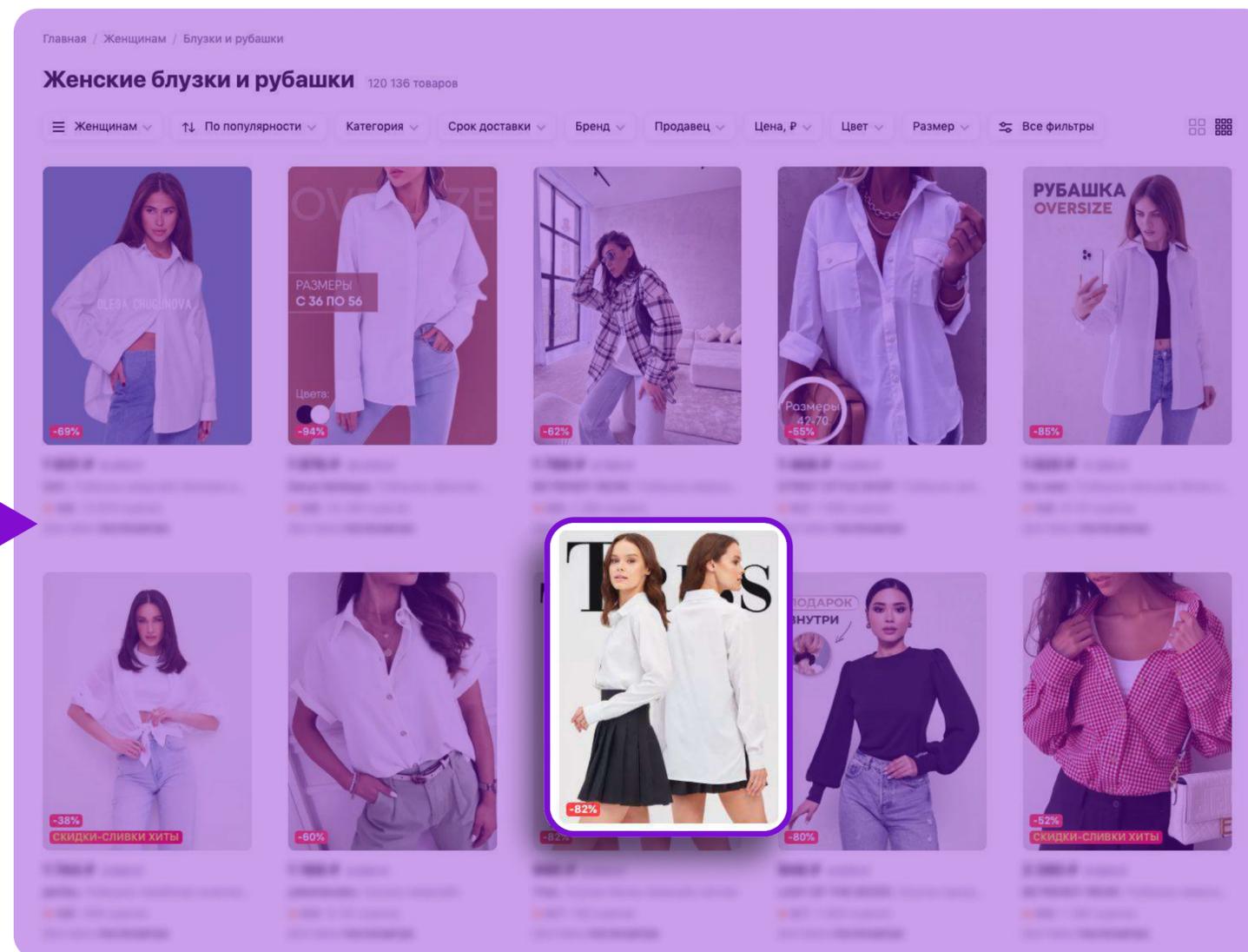
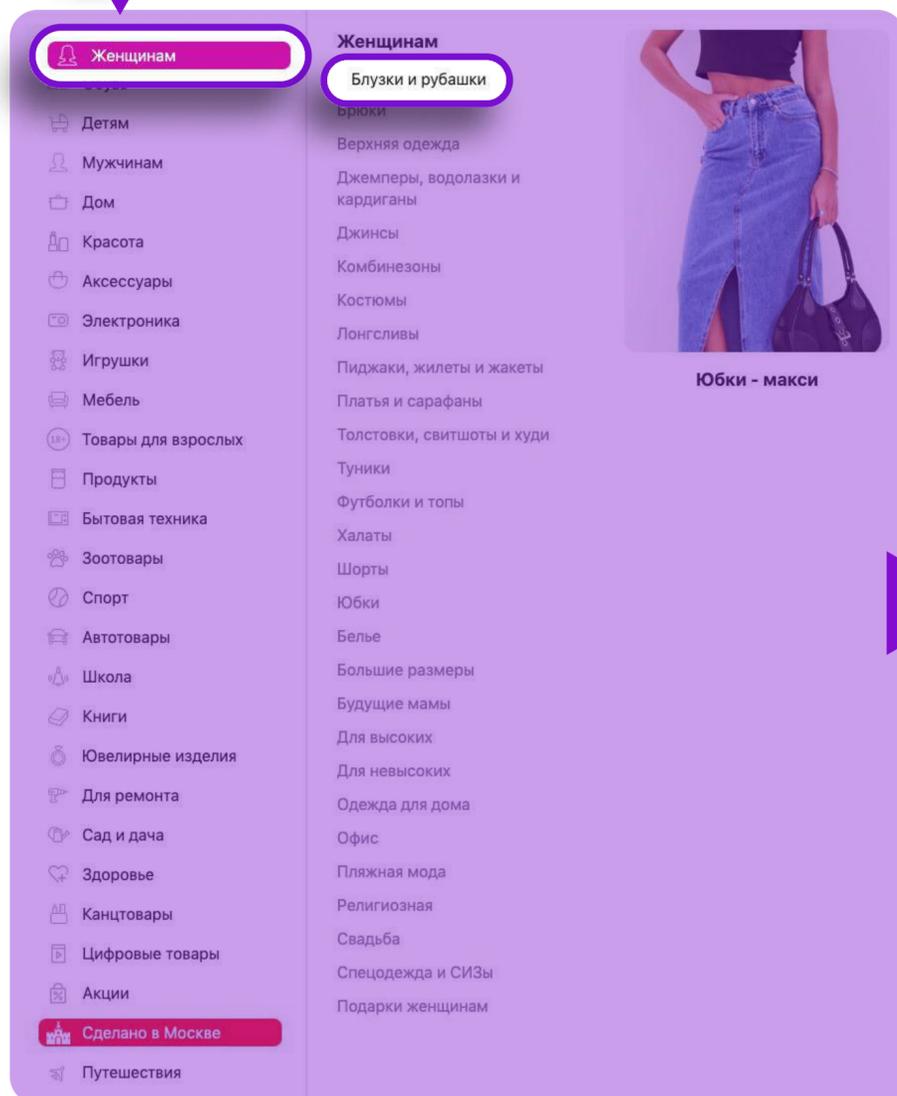
# Где покажут товар

- В результатах выдачи поиска по запросам пользователей.



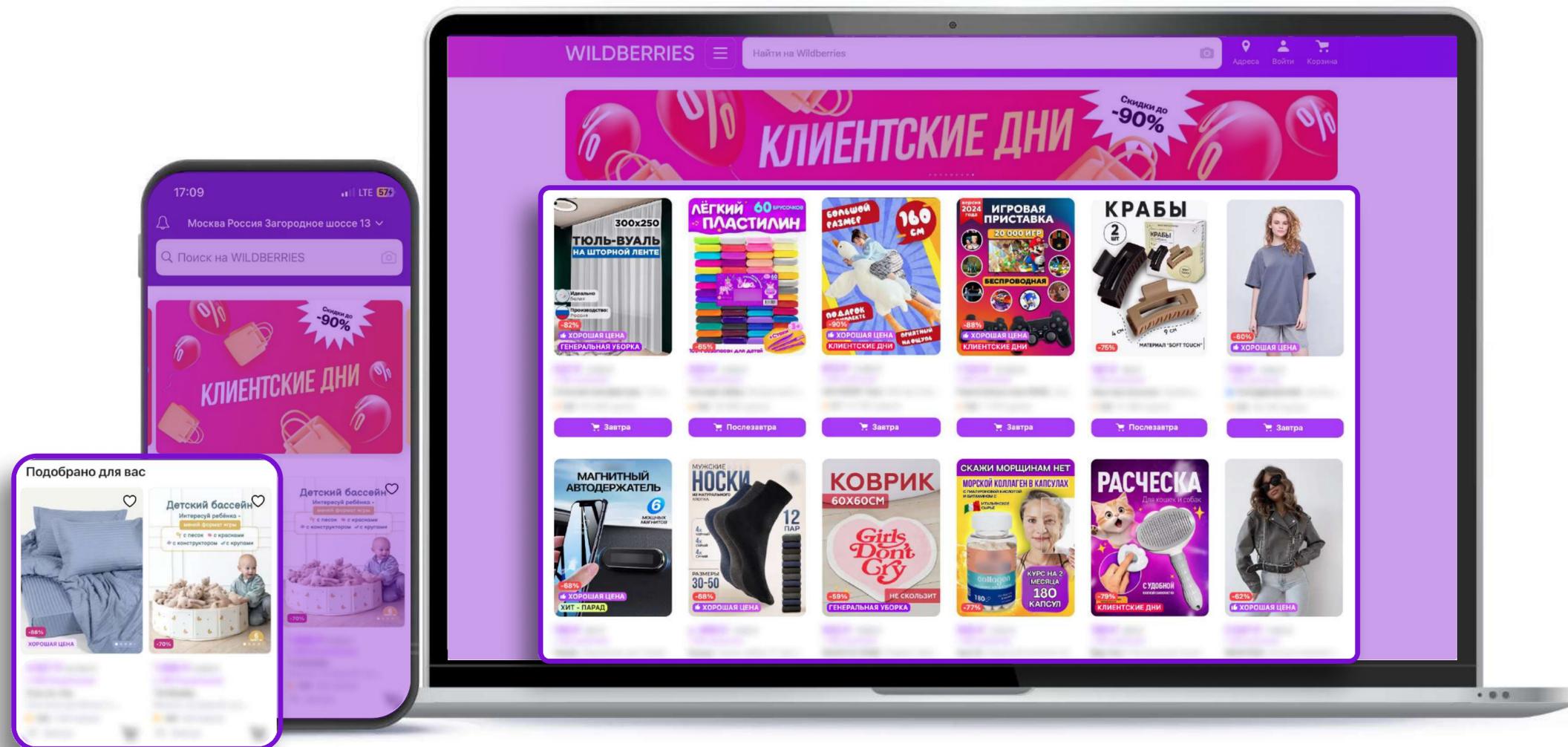
# Где покажут товар

- На страницах каталога.



# Где покажут товар

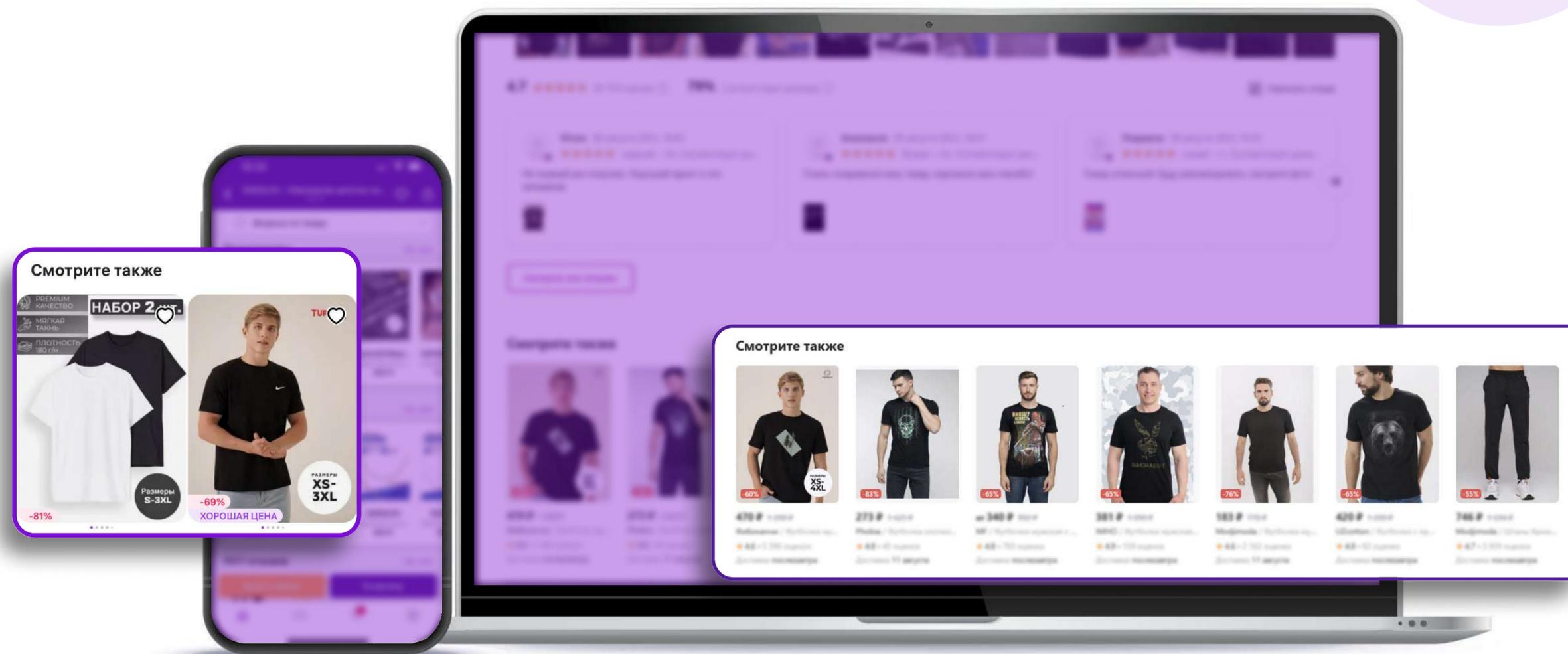
- В рекомендациях на главной странице — на сайте в блоке без выделения названия, в мобильном приложении в блоке “Подобрано для вас”.



⚠ У части пользователей операционных систем IOS и Android название рекомендательной полки может отличаться.

# Где покажут товар

- В карточках других товаров — в блоке “Смотрите также”.



⚠ У части пользователей операционных систем IOS и Android название рекомендательной полки может отличаться.

# Принцип работы автоматических кампаний

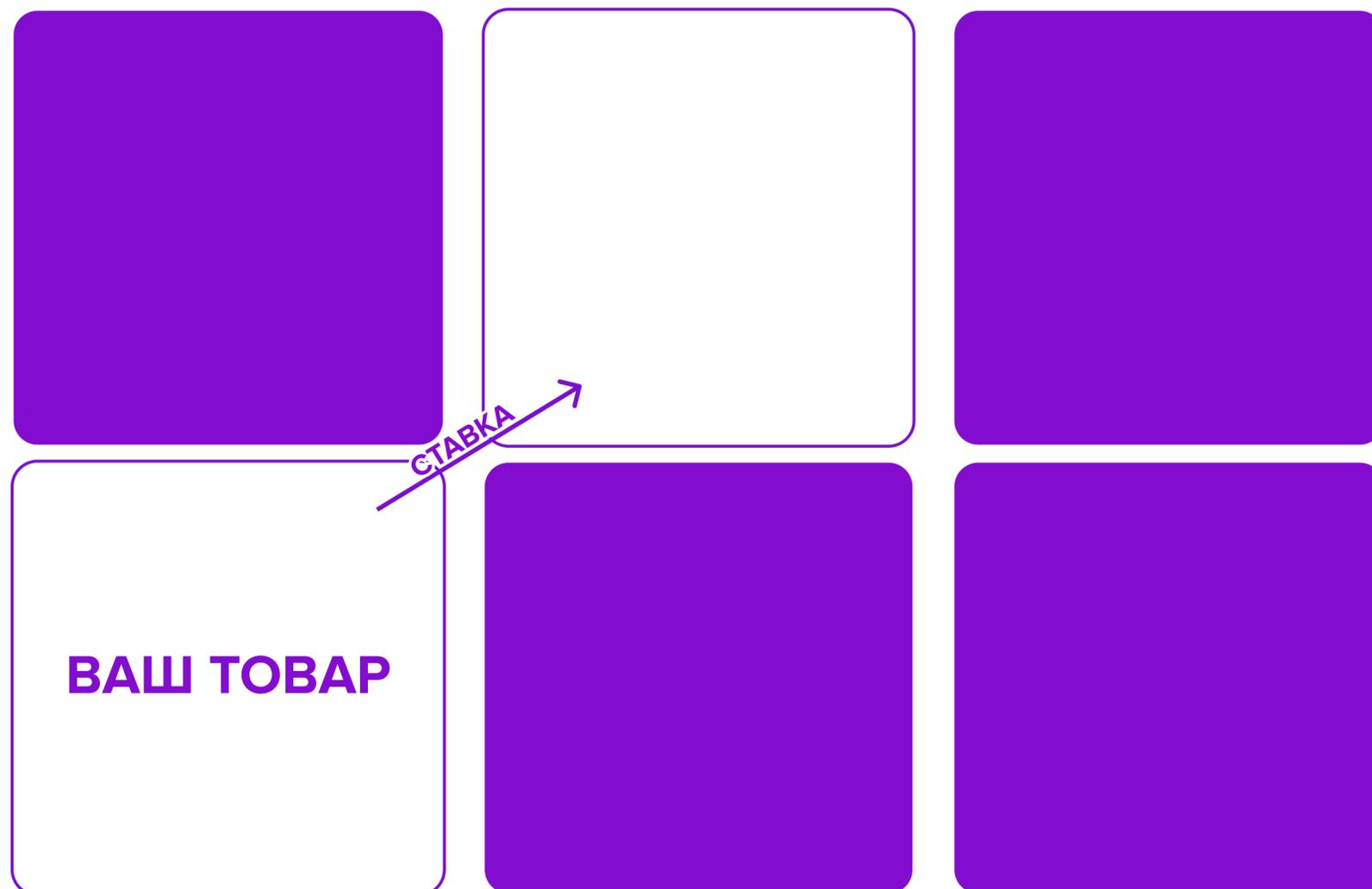
# Как работает автоматическая кампания

- Товары в кампанию **подбираются автоматически** в рамках выбранной вами категории **в количестве до 100 единиц**. Список товаров вы можете изменить на этапе создания и редактирования кампании.
- Система автоматически определит лучшее место для показа товара, который вы продвигаете.



# Бустер

**Бустер** – это механика, которая позволяет показывать товар выше в результатах поисковой и каталожной выдачи, относительно органической позиции артикула.



Если товар не соответствует поисковому запросу и не попадает в органическую выдачу, то бустер не сможет повлиять на позицию товара.

# Рекомендательные полки

Продвижение товаров будет осуществляться в двух рекомендательных полках:

1. **В карточках товаров** – товары той же или смежных категорий;
2. **На главной странице Wildberries** – подборка товаров на основе интересов покупателей. Например, продукция, которую они просматривали или заказывали ранее, а также похожая на неё.



В рекомендательных полках применяется коэффициент снижения стоимости показов продвижения. Таким образом вы сможете получить больше показов за ту же стоимость.

# Модель оплаты, ставка и бюджет кампании

# Модель оплаты СРМ

- СРМ — это модель оплаты, при которой в кампании устанавливается **ставка за 1000 показов**, а оплата списывается пропорционально фактическому числу показов.
- Размер минимальной ставки в Автоматических кампаниях составляет **125 рублей** за 1000 показов продвижения.

В рамках Автоматических кампаний действует коэффициент **снижения стоимости показов** в каталоге, карточках товаров и рекомендациях на главной.



# Пример

Вы установили ставку 150 рублей за 1000 показов продвижения.

- Стоимость одного показа в поисковой выдаче будет равна 0,15 ₺.
- Стоимость одного показа на страницах каталога, в карточках товаров и рекомендациях на главной будет равна 0,15 ₺ минус понижающий коэффициент.

Размер коэффициента определяется алгоритмом, который учитывает множество факторов для подбора наиболее эффективной ставки для каждого места в выдаче.

# 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

**Создание новой кампании**

# 1

## Создание новой кампании

- В кабинете **WB.Продвижение** откройте раздел **Мои кампании**, нажмите кнопку **Создать кампанию**.

The screenshot displays the 'WB | Продвижение' dashboard. The top navigation bar includes 'Продвижение', 'Медиа', 'Брендзона', 'Мой магазин', and 'Внешний трафик'. Below it, a secondary navigation bar contains 'Мои кампании', 'Статистика', 'Финансы', 'Новости', and 'Помощь'. The main content area is titled 'Мои кампании' and features a prominent '+ Создать кампанию' button highlighted with a red border. To the right of this button is a search bar labeled 'Поиск по ID кампании или названию'. On the left side, there are filters for 'Типы кампаний' (Все, Поиск + Каталог, Автоматическая) and 'Статусы' (Все, кроме архивных, Готовые к запуску, Активные, Приостановленные, Архивные). The main list shows three campaigns, each with a status button: 'готова к запуску' (highlighted in red) and 'приостановлена'. A notification at the top right of the list states 'У вас 47 приостановленных кампаний'. The campaigns listed are:

Дата создания	Тип кампании	Товары	ID	Время	Статус
26.03.2024	Поиск + Каталог	5 товаров	15786790	17:48	готова к запуску
25.03.2024	Поиск + Каталог	2 товара	15744306	18:03	готова к запуску
25.03.2024	Поиск + Каталог	1 товар	15743649	17:48	приостановлена

# 2 Редактирование названия кампании

- При необходимости отредактируйте автоматически подобранное название кампании, нажав на .
- После изменения названия нажмите .

### Создание автоматической кампании Инструкция

Кампания от 10.04.2024 

Категория товаров

Брюки  Выбрано 13 товаров ?

Бюджет кампании, ₹

1000

[Расширенные настройки](#)

[Запустить кампанию](#)

Для изменения списка товаров, перейдите в раздел [Расширенные настройки](#) 

# 3

## Выбор категории товара

- В поле **Категория товаров** выберите из выпадающего списка группу товаров, которую хотите продвигать в рамках кампании.

**Создание автоматической кампании**

Кампания от 04.10.2023 

**Категория товаров**

- Блузки
- Брюки
- Джеггинсы
- Джемперы
- Джинсы
- Жакеты
- Платья

[Расширенные настройки](#)



Из указанной вами категории система автоматически подберет до 100 товаров для участия в продвижении. Вы можете изменить список товаров в **Расширенных настройках**.

# 4

## Настройка бюджета кампании

- В поле **Бюджет кампании** укажите сумму, которую вы готовы потратить на продвижение артикулов.

### Создание автоматической кампании

Кампания от 09.01.2024 

Категория товаров

Футболки  Выбрано 1 товаров ?

**Бюджет кампании, ₽**

1000

[Запустить кампанию](#) [Расширенные настройки](#)

Для изменения списка товаров, перейдите в раздел [Расширенные настройки](#) 

# 5

## Запуск кампании

- Активируйте кампанию, нажав кнопку **Запустить кампанию**.
- Кампания перейдет в статус **Активна**.

### Создание автоматической кампании Инструкция

Кампания от 17.04.2024 ↗

Категория товаров

Брюки ▼ Выбрано 13 товаров ?

Бюджет кампании, ₺

1000

**Запустить кампанию** Расширенные настройки

Для изменения списка товаров, перейдите в раздел [Расширенные настройки](#) ↗



Если вы хотите изменить список товаров или скорректировать размер ставки за 1000 показов продвижения, нажмите кнопку **Расширенные настройки**.

# Расширенные настройки кампании

# Список товаров

- В разделе **Товары** отображаются артикулы, которые будут участвовать в кампании.
- Вы можете **редактировать список** товаров: добавить товары **вручную** или **загрузить файлом**.

Товары 3 шт. ⓘ

Добавить товары    Загрузить ▾

<input type="checkbox"/>	Фото	Бренд · Название · Артикул	Ставка CPM, ₽ ?		
<input type="checkbox"/>		Блузка красная 214445549	—	125	+
<input type="checkbox"/>		Блузка черная 215555667	—	125	+
<input type="checkbox"/>		Блузка белая 216666914	—	125	+

# Добавление товаров через загрузку номенклатур

- Нажмите кнопку **Загрузить** и выберите необходимый Excel или CSV-файл на вашем устройстве.

Товары 3 шт. ⓘ

+ Добавить товары    Загрузить ^

Фото	Загрузить (XLSX, CSV)	Ставка CPM, Р ?
<input type="checkbox"/>	Скачать шаблон XLSX	— 125 +
<input type="checkbox"/>	Скачать шаблон CSV	
<input type="checkbox"/> 	Блузка черная 215555667	— 125 +
<input type="checkbox"/> 	Блузка белая 216666914	— 125 +



Убедитесь, что заполнение номенклатур в файле начинается с первой строки первого столбца. Файл не должен содержать никаких значений, кроме номенклатур (артикулов). Шаблоны файлов доступны для скачивания.

# Управление ставкой

Вы можете установить ставку на **каждый отдельный товар**, **группу** из нескольких товаров или **все товары** в кампании.

Чтобы установить одинаковую ставку на все или несколько товаров:

1. Выберите товары в списке.
2. В появившемся окне укажите ставку.
3. Нажмите на значок .

Ставка применится ко всем выделенным товарам.

Товары 3 шт. ⓘ

+ Добавить товары    Загрузить ▾

<input type="checkbox"/>	Фото	Бренд · Название · Артикул	Ставка CPM, Р ?
<input checked="" type="checkbox"/>		Блузка красная 214445549	— 150 +
<input checked="" type="checkbox"/>		Блузка черная 215555667	— 125 +
<input type="checkbox"/>		Блузка белая 216666914	— 125 +

Удалить 2 шт.    Сбросить выбранное

Чтобы установить ставку на **каждый** товар, введите нужное значение в поле **Ставка** возле товара.

# Оплата кампании

# Способы оплаты кампании

- После создания кампании необходимо **выбрать способ оплаты**. Существует четыре способа оплаты инструментов ВБ.Продвижение:

**1** Счет   **2** Баланс   **3** Бонусы   **4** Промо-бонусы

## Подтверждение запуска кампании

Для запуска кампании Вам необходимо выбрать источник списания средств

Источник

Счёт: 2 458 ₽



Счёт: 2 458 ₽

Баланс: 0 ₽

Бонусы: 72 212 ₽

Подтвердить

Отменить



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

# Счёт кампании

- **Счёт** – это форма оплаты, при которой вы предварительно осуществляете пополнение денежных средств на расходы кампании.
- Пополнить счет можно в разделе **Финансы – Пополнение счета** удобным вам способом.

← Назад    Финансы / Пополнение счёта

## Пополнение счёта (ВБ.Продвижение) Инструкция

**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 ₽

Сумма пополнения (₽)

0 Пополнить

\*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.



При выборе  
**“Оплата картой”**  
вы сможете  
пополнить счет  
через СБП.

# Баланс кампании

- **Баланс** – это форма оплаты, которая подразумевает удержание средств из ваших будущих продаж (взаимозачет).
- **Доступная на балансе сумма** отражает максимальный объем средств, доступных для оплаты продвижения по взаимозачету. Она рассчитывается как 50% от средней суммы трех последних положительных еженедельных отчетов. Если сумма хотя бы в одном из трех отчетов отрицательная или нулевая, баланс не формируется.



Доступная на балансе сумма обновляется автоматически каждый вторник во второй половине дня (по Московскому времени).

# Бонусы

- **Бонусы** – форма оплаты, которая подразумевает расходование бонусных начислений Wildberries.

✕

## Пополнение бюджета кампании

Сумма пополнения (₽)

Откуда списать средства?

Счёт (Доступно 0 ₽)

Баланс (Доступно 20 455 ₽)

Бонусы (Доступно 8 275 ₽)

# Промо-бонусы

- **Промо-бонусы** начисляются за участие в акциях по продвижению товаров.
- Промо-бонусами можно оплатить до 50% от суммы пополнения бюджета кампании при выборе способа оплаты **Счет** или **Баланс**.

⚠ Для оплаты кампании **Промо-бонусами** поставьте галочку в ячейке рядом с надписью «Списать промо-бонусы».

### Пополнение бюджета кампании

Сумма (₽)  
1000

Источник  
Счет: 2 958 ₽ ▼ Будет списано 500 ₽

Списать промо-бонусы (80 000 В)  
500 Списать можно максимум 50% от суммы пополнения  
до 500 В (1В = 1₽)

Пополнить Отменить

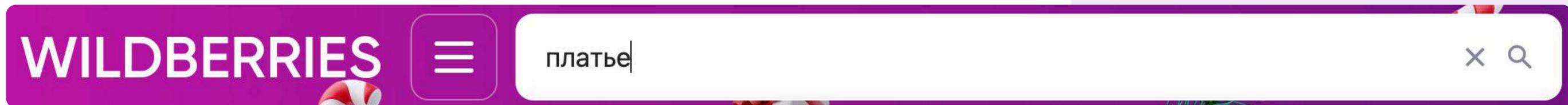


При выборе способа пополнения бюджета «**Бонусы**», списать промо-бонусы не получится.

# Кластеры

# Кластеры

- **Кластеры** - это **сгруппированный список запросов** пользователей, по которым осуществлялся поиск товаров на маркетплейсе. Запросы группируются исходя из текстовой и поисковой релевантности.
- Кластеры могут включать **запросы-синонимы, запросы с ошибками или опечатками**.



Список запросов, входящих в кластеры, обновляется на основе действий пользователей Wildberries.

# Ключевые фразы

- На странице Автоматической кампании в блоке **Ключевые фразы** отображается список нормализованных запросов пользователей.
- **Нормализованный запрос** - это объединение схожих запросов в базовое значение.

## Поисковые запросы

Ключевые фразы 164

Скачать кластер запроса	Поиск среди 164 фраз	🔍
<input type="checkbox"/> полотенце банное	👁 15	>
<input type="checkbox"/> полотенце вафельное	👁 14	>
<input type="checkbox"/> полотенце велюр	👁 13	>
<input type="checkbox"/> набор махровых полотенец	👁 12	>
<input type="checkbox"/> полотенце тонкое	👁 12	>
<input type="checkbox"/> полотенце пляжное махровое тонкое	👁 12	>



Нормализованные запросы являются базовым значением запроса из кластера и соответствуют первому столбцу **отчета по кластерам**.

# Состав кластера

- Для того чтобы проверить **список запросов**, входящих в кластер, нажмите кнопку **Скачать кластер запроса** или нажмите на знак стрелки возле количества показов.

## Поисковые запросы

Ключевые фразы 164

Скачать кластер запроса

Поиск среди 164 фраз

<input type="checkbox"/>	полотенце банное	15	>
<input type="checkbox"/>	полотенце вафельное	14	>
<input type="checkbox"/>	полотенце велюр	13	>
<input type="checkbox"/>	набор махровых полотенец	12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце тонкое	12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце пляжное махровое тонкое	12	>
<input type="checkbox"/>	для моря	12	>
<input type="checkbox"/>	пляжные полотенца 70x140	12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце для лица	10	>

Исключить Отменить

## Поисковые запросы

Кл

полотенце банное

Группа запросов:

Полотенца банные махра велюр	1
полотенца банные с бахромой	1
полотенце банное	1
полотенце банное 80*160	1
полотенце банное велюр	1
полотенце банное с бахромой	1

Исключить группу запросов

Отменить

Исключить

Отменить

# Содержание отчета по кластерам

- **В первом столбце** Excel-отчета указан кластер, к которому относится запрос пользователя.
- **Во втором столбце** отчета указаны запросы пользователей, по которым осуществлялся поиск товаров.

	A	B
1	Кластер	Фраза
2	полотенце банное	Полотенца банные махра велюр
3	полотенце банное	полотенца банные с бахромой
4	полотенце банное	полотенце банное
5	полотенце банное	полотенце банное 80*160
6	полотенце банное	полотенце банное велюр
7	полотенце банное	полотенце банное с бахромой

# Исключения

- **Исключения** – это возможность остановить показы продвижения по тем фразам, по которым пользователи **ранее находили ваш товар**.
- Для этого выберите запрос в блоке **Ключевые фразы** и нажмите кнопку **Исключить**.

## Поисковые запросы

Ключевые фразы 164

Скачать кластер запроса    Поиск среди 164 фраз

<input checked="" type="checkbox"/>	полотенце банное	👁 15	>
<input type="checkbox"/>	полотенце вафельное	👁 14	>
<input type="checkbox"/>	полотенце велюр	👁 13	>
<input type="checkbox"/>	набор махровых полотенец	👁 12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце тонкое	👁 12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце пляжное махровое тонкое	👁 12	>
<input type="checkbox"/>	для моря	👁 12	>
<input type="checkbox"/>	пляжные полотенца 70x140	👁 12	>
<input type="checkbox"/>	полотенце для лица	👁 10	>

**Исключить**    Отменить

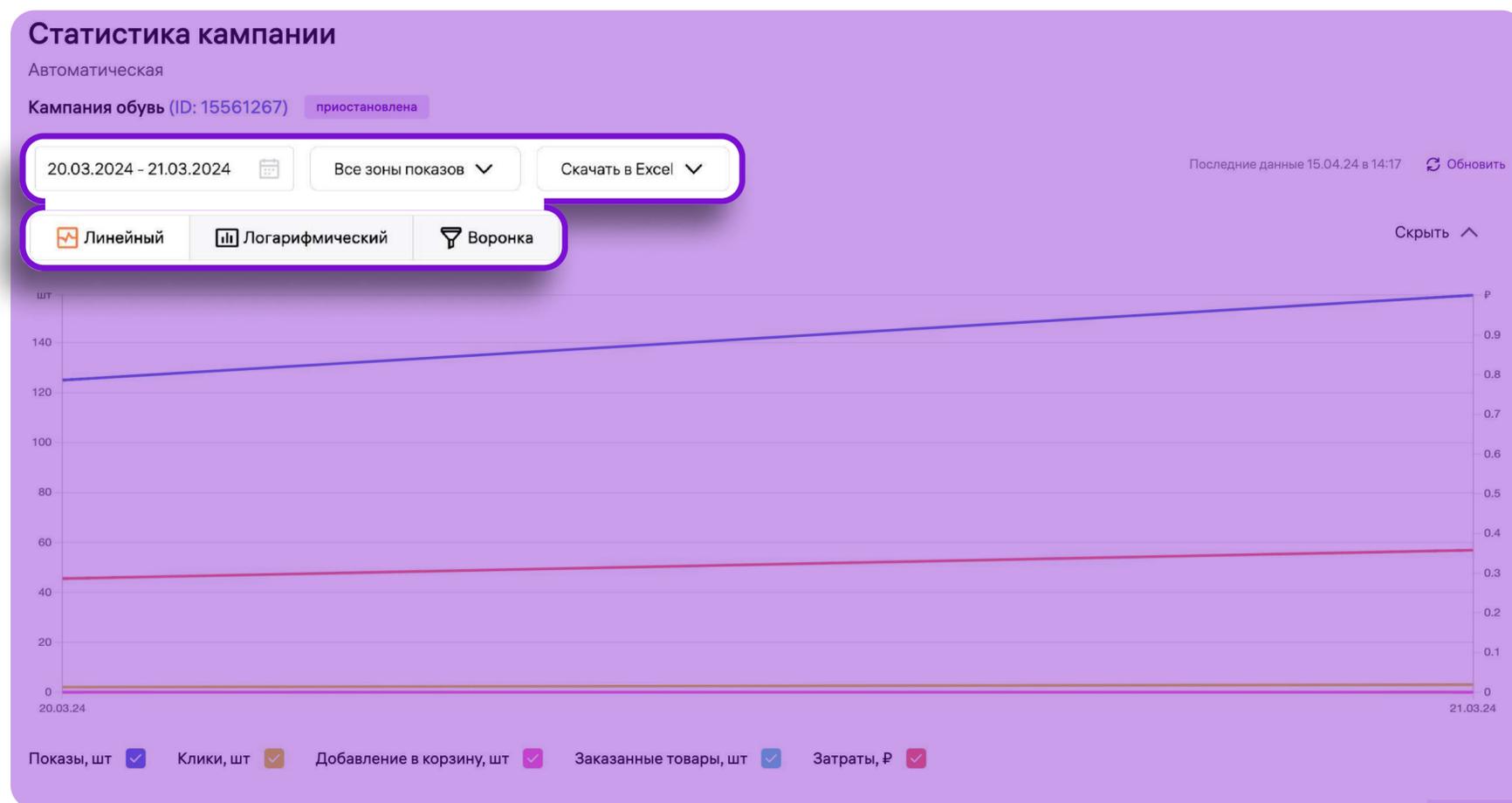


При добавления запроса в исключения показы продвижения не будут осуществляться **по всем запросам, входящим в данный кластер**.

# Статистика кампании

# Статистика кампании

- На странице **Статистика кампании** вы можете просматривать данные в виде линейного и логарифмического графика или построить воронку. В нижней части страницы они будут представлены в виде таблицы.
- Для просмотра метрик эффективности по определенной зоне показа воспользуйтесь фильтром **«Все зоны показов»**. Вам доступны данные о показах в поиске, каталоге и рекомендательных полках.



Данные могут быть представлены как за весь период работы кампании, так и за заданный промежуток времени.

# Базовая статистика

- В разделе **Базовая статистика** представлена информация о метриках эффективности продвигаемых товаров.
- В таблице представлено значение показателя **Средняя позиция**, который позволит узнать, на какой позиции выдачи поиска и каталога в среднем находился ваш артикул в рамках продвижения.

Фото	Название товара	Средняя позиция 	Дата начала	Дата окончания	Показы ↑	Клики ↑	CTR, % ↑	CPC, ₽ ↑
	Всего по кампании	—	03.10.2023	04.10.2023	971	13	1.34	0.01
	Блузка	28	03.10.2023	04.10.2023	971	13	1.34	0.01

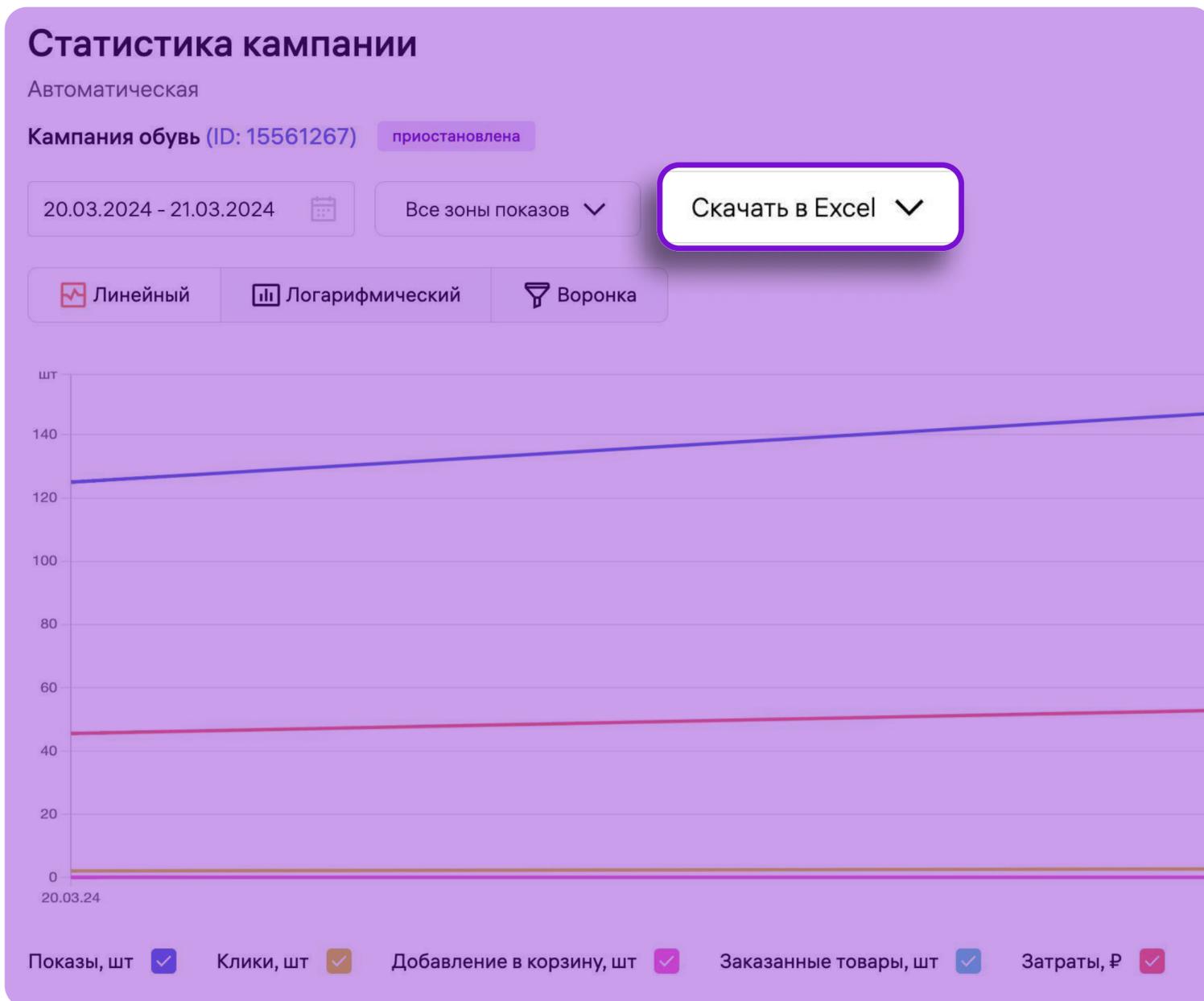
# Ассоциированные конверсии

- **Ассоциированные конверсии** — это ваши товары, которые были приобретены пользователями после посещения карточки продвигаемого в рамках кампании товара. Эти данные позволяют анализировать влияние продвижения на продажи.
- Списание средств из бюджета кампании за ассоциированные конверсии не осуществляется.

## Ассоциированные конверсии ?

Фото	Название товара	Заказы, шт.
	<b>Всего по кампании</b>	<b>22</b>
	31144454, Колготки	22

# 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.



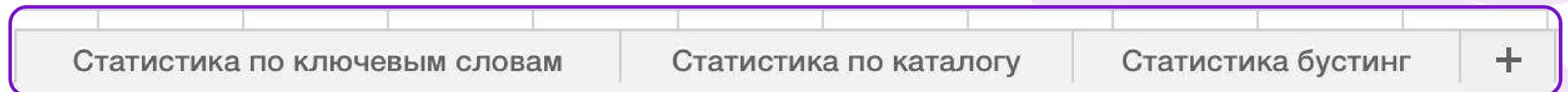
# Метрики кампании

На листе Статистика 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.
- **CPM** – фактическую стоимость за тысячу показов продвижения.
- **Добавление в корзину** – метрика, отражающая количество добавлений продвигаемого товара в корзину.
- **СРС** – метрика, определяющая стоимость одного клика.
- **Заказанные товары, шт.** – количество заказанных товаров.
- **Заказов на сумму** – стоимость заказанных товаров.
- **Сумма затрат** – сумма, потраченная на продвижение товара.
- **CR** – метрика, позволяющая определить процент пользователей, которые совершили целевое действие - заказали товар.

# Отчет статистики по кампании

- На листе **Статистика по ключевым словам** представлены метрики эффективности по поисковым запросам.
- На листе **Статистика по каталогу** представлены метрики эффективности по показам в категориях.
- На листе **Статистика бустинг** представлена информация о том, на какой позиции в среднем находился ваш товар в рамках кампании.



# Статусы кампании

# Статусы кампании

- **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:**
  - 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**