

**ВБ.Продвижение**

**Автоматические кампании**

Инструкция пользователя

# СОДЕРЖАНИЕ

Что такое Автоматическая кампания	стр. 2
Места показа продвигаемых артикулов	стр. 4 - 6
Принцип работы автоматических кампаний	стр. 8 - 9
Модель оплаты, ставка и бюджет	стр. 11 - 14
Создание новой кампании	стр. 16 - 20
Расширенные настройки	стр. 22 - 25
Оплата кампании	стр. 27 - 30
Исключения	стр. 32 - 34
Статистика	стр. 36 - 42
Статусы кампании	стр. 44

# Что такое Автоматическая кампания

- **Автоматическая кампания** – это возможность продвигать свои товары на страницах поиска, каталога и в карточках товаров.
- **Автоматические кампании** позволяют использовать сразу несколько механик продвижения без дополнительных настроек.



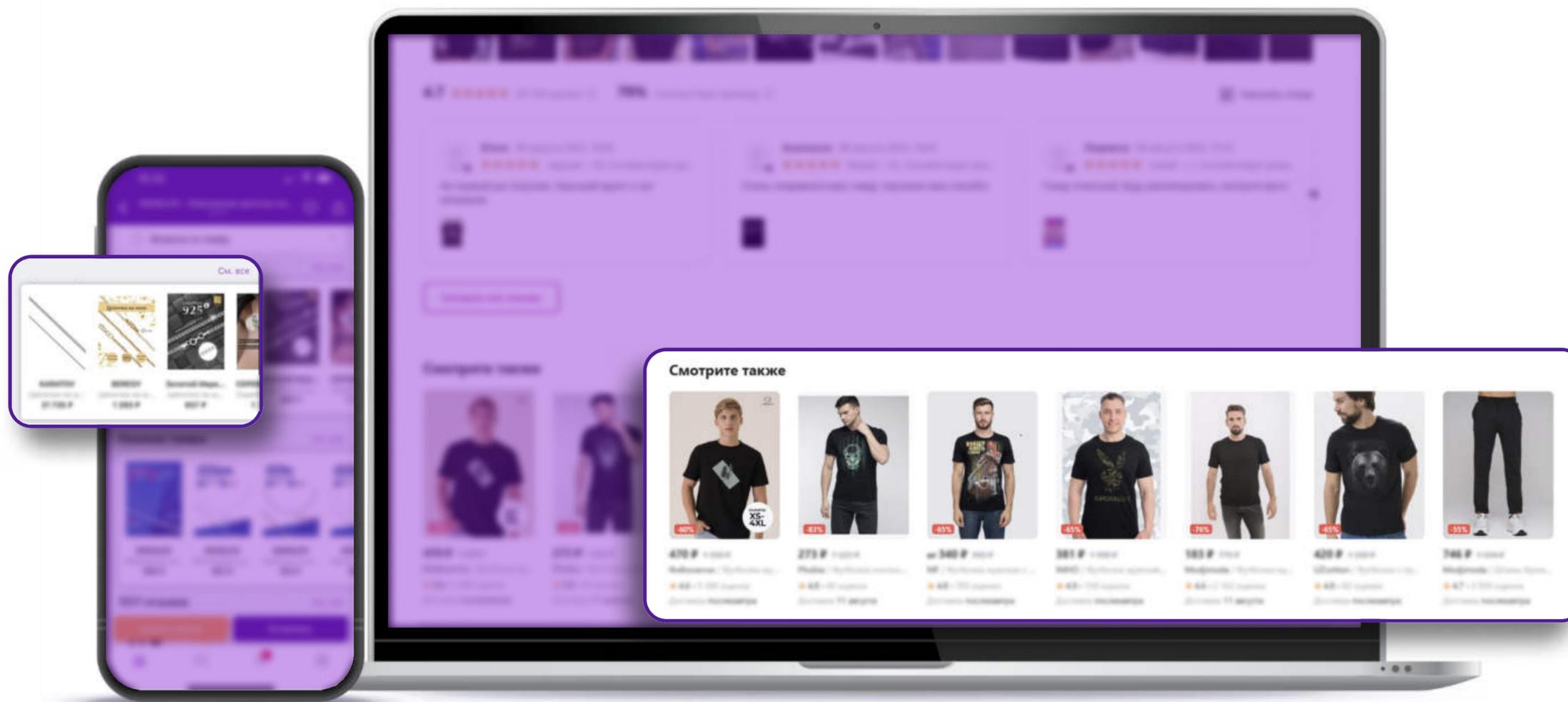
В обновленной версии кабинета доступна настройка минус-фраз в рамках Автоматических кампаний.

⚠ Показы в рекомендациях на главной странице временно недоступны.

# **Места показа продвигаемых артикулов**

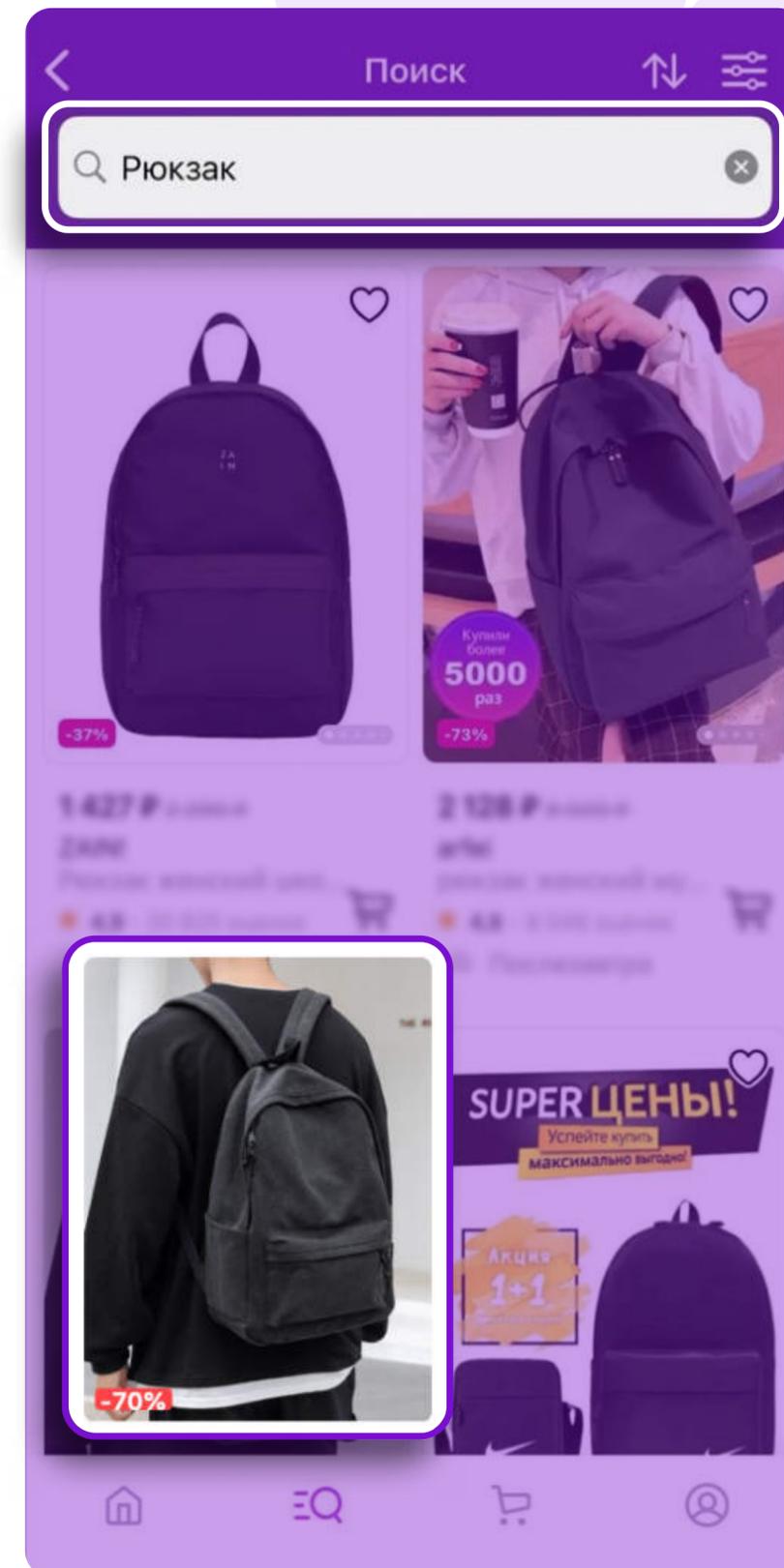
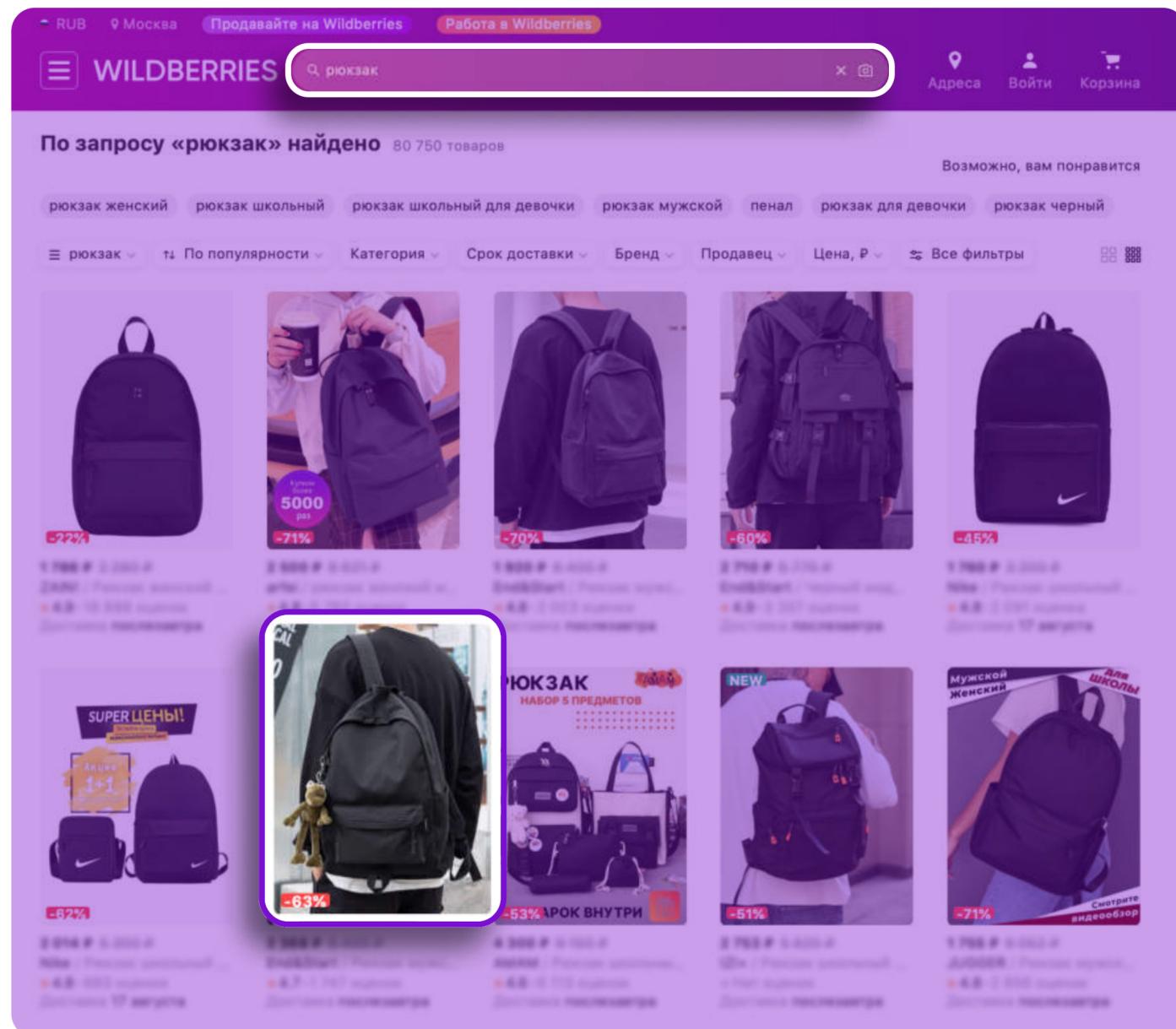
# Где покажут товар

- В карточках других товаров — в мобильном приложении в блоке без выделения названия; на сайте в блоке “Смотрите также”.



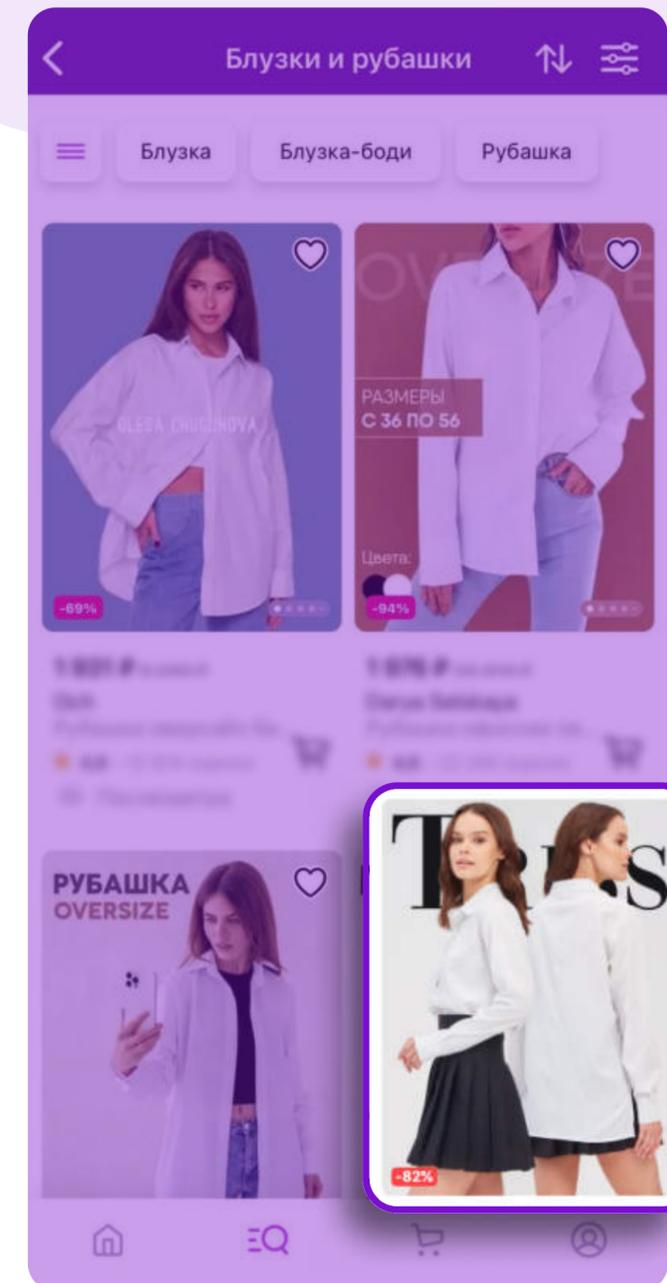
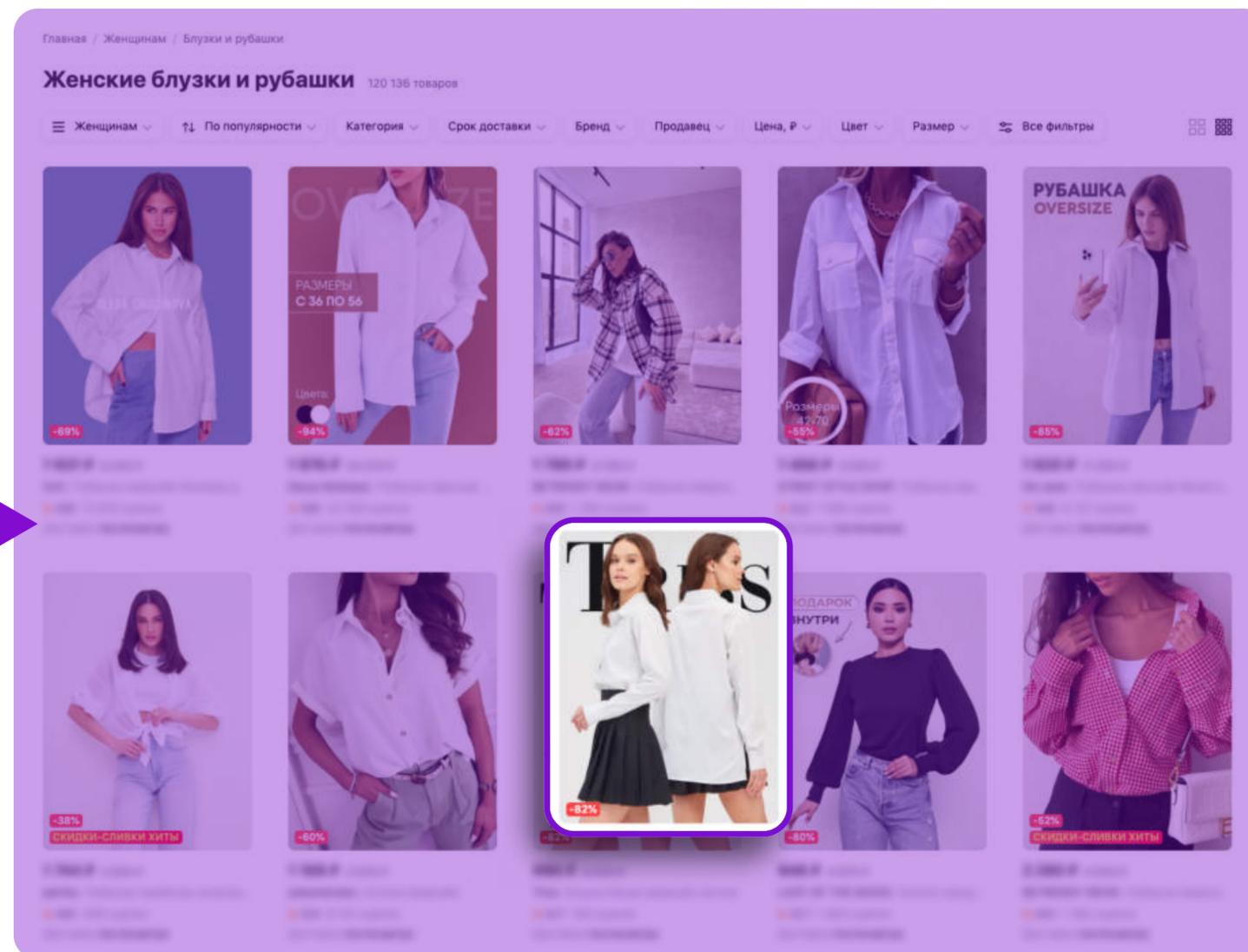
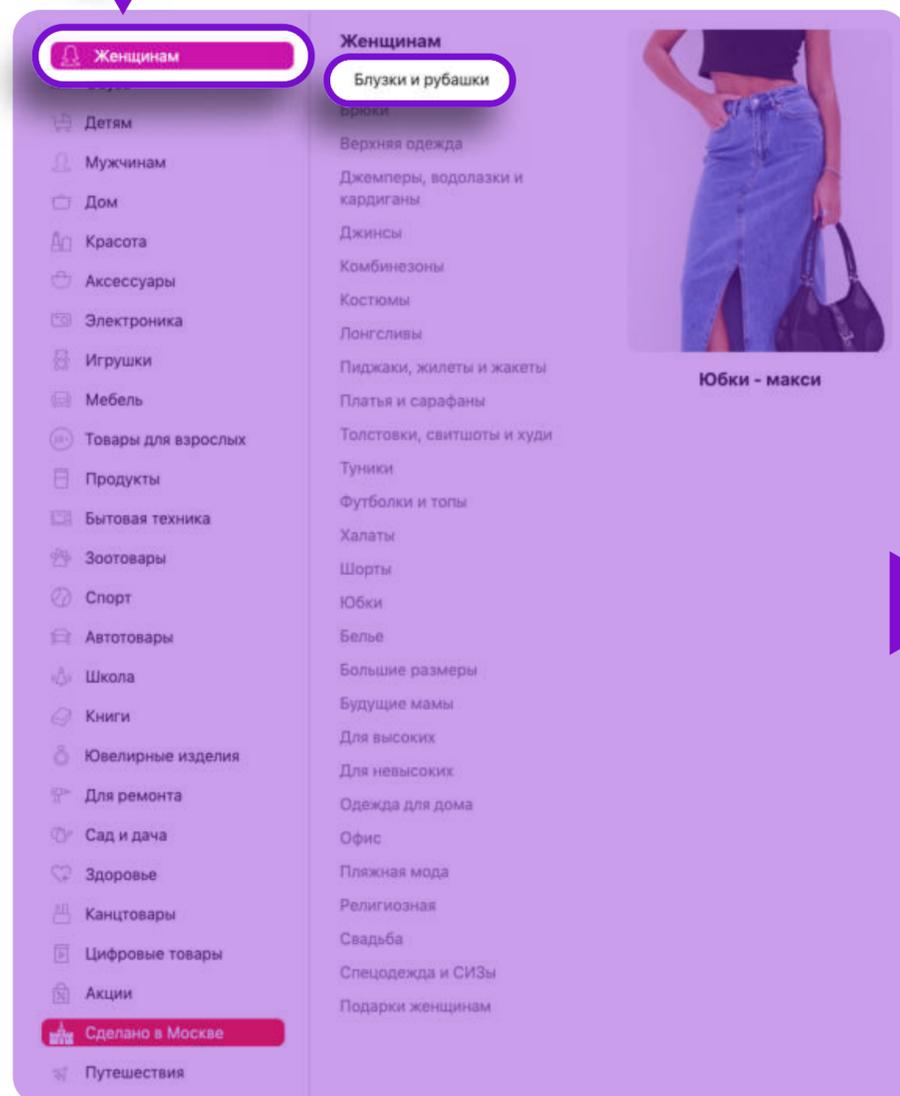
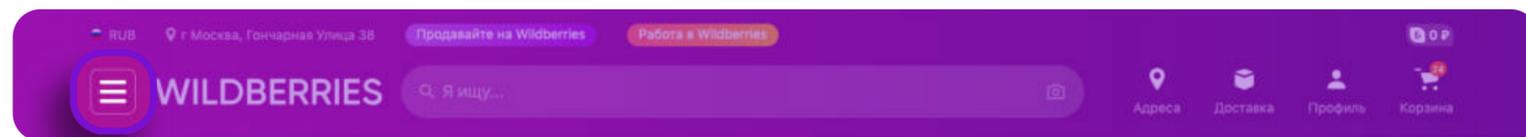
# Где покажут товар

- На сайте и в мобильном приложении – в результатах поисковой выдачи.



# Где покажут товар

- На сайте и в мобильном приложении – на страницах каталога.



# Принцип работы автоматических кампаний

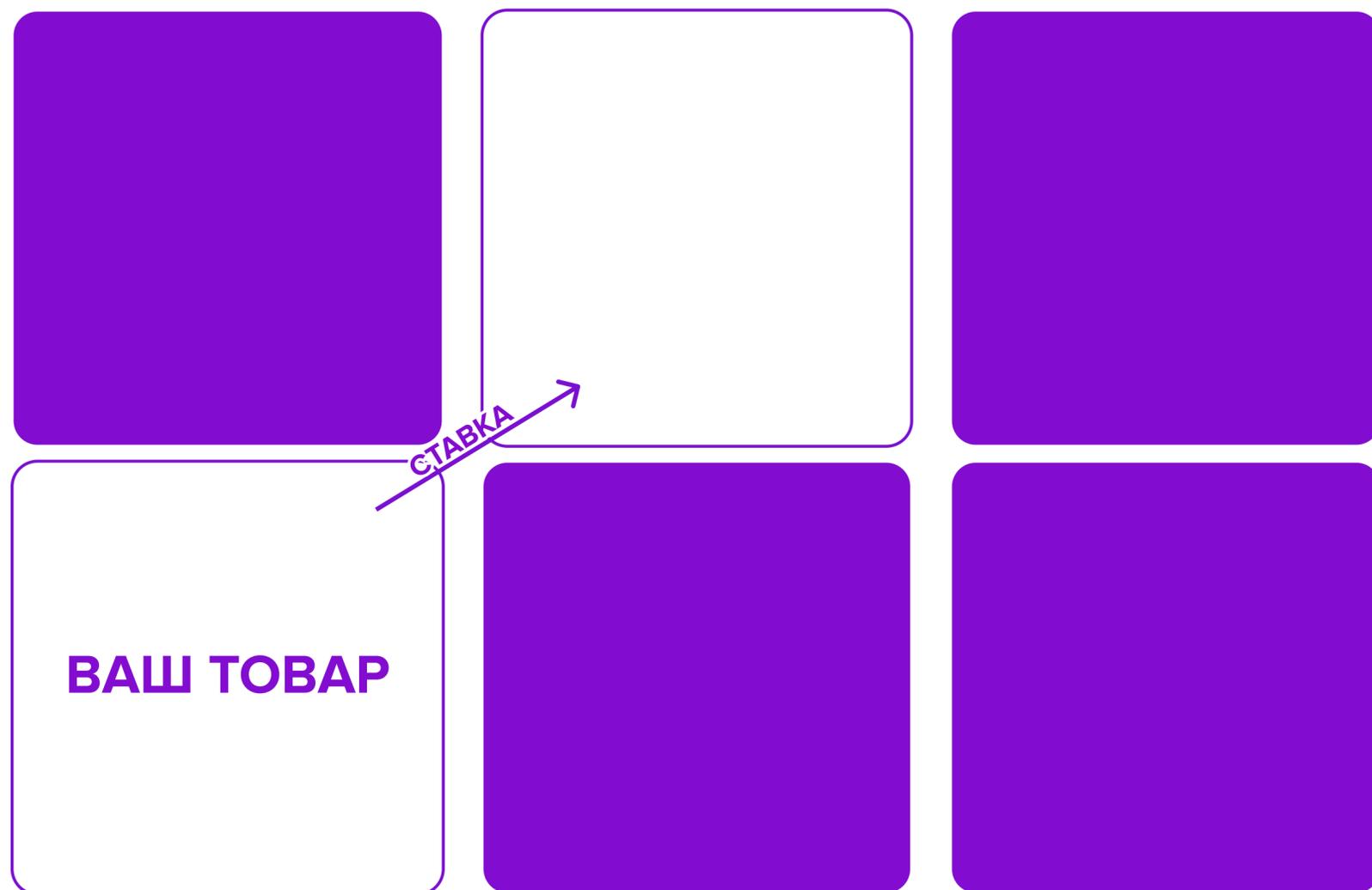
# Как работает автоматическая кампания

- 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 кампаний.
- В рамках кампании ваши **товары будут показаны там, где их ищут** покупатели в данный момент времени.



# Бустер

**Бустер** – это механика, которая позволяет улучшить позицию товара 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.

# Модель оплаты, ставка и бюджет кампании

# Модель оплаты СРМ

- Для всех инструментов **ВБ.Продвижение** действует модель оплаты СРМ.
- СРМ — это модель оплаты, при которой в кампании устанавливается **ставка за 1000 показов**, а оплата списывается пропорционально фактическому числу показов.



Минимальная  
ставка СРМ  
= 125 рублей

# Пример

- Ваша ставка СРМ составляет 150 рублей, оплата будет списываться в размере 150 рублей за каждую 1000 показов.

Рассмотрим ситуацию из реальной кампании:

- Ставка = 150 рублей за 1000 показов.
- Рассчитываем стоимость одного показа:  
 $150 \text{ рублей} / 1000 \text{ показов} = 0,15 \text{ рублей}$  или 15 копеек.
- Фактическое число показов в кампании = 500 показов.
- Сумма к списанию составит:  $0,15 \text{ рублей} \times 500 \text{ показов} = 75 \text{ рублей}$ .

# 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 purple circles connected by a slash and an equals sign. The first circle contains the budget (600 rubles), the second contains the bid (150 rubles per 1000 impressions), and the third contains the result (4000 impressions) along with the formula  $600 / (150 / 1000) = 4000$ .

Ваш бюджет  
**600 ₹**

Ваша ставка  
**150 ₹**  
за 1000 показов

=

Максимальное  
количество показов  
**4000**  
 $600 / (150 / 1000) = 4000$

**Создание новой кампании**

# 1

## Создание новой кампании

- На портале **WB.Продвижение** откройте раздел **Мои кампании**, нажмите кнопку **Создать кампанию**.

The screenshot displays the 'WB | Продвижение' portal interface. The top navigation bar includes 'Продвижение', 'Медиа', 'Брендзона', and 'Мой магазин'. 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 red button labeled '+ Создать кампанию'. A search bar is positioned to the right of the button, with the placeholder text 'Поиск по ID кампании или названию'. Below the search bar, there is a sorting option 'Сортировать По дате создания ↓' and a notification 'У вас 9 приостановленных кампаний'. The main list displays three campaigns: 'Рубашки' (Automatic, 78 items, ID 9111254, created 15.09.2023 19:45), 'Кепки' (Automatic, 50 items, ID 9222567, created 14.09.2023 13:29), and 'Кофты'. Each campaign entry includes a 'приостановлена' (paused) status and a three-dot menu icon.

# 2 Редактирование названия кампании

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

### Создание автоматической кампании

Кампания от 04.10.2023 

Категория товаров

Блузки 

Бюджет кампании, ₽

500 500 ₽ - минимальный бюджет

Для запуска кампании Вам необходимо выбрать товары

[Запустить кампанию](#) [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 подобранных артикулов.

# 4

## Настройка бюджета кампании

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

### Создание автоматической кампании

Кампания от 04.10.2023 

Категория товаров

Блузки 

**Бюджет кампании, ₽**

500 500 ₽ - минимальный бюджет

Для запуска кампании Вам необходимо выбрать товары

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



Минимальная сумма бюджета кампании составляет 500 рублей.

# 5

## Запуск кампании

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

### Создание автоматической кампании

Кампания от 04.10.2023 

**Категория товаров**

Блузки 

**Бюджет кампании, ₺**

500 500 ₺ - минимальный бюджет

Для запуска кампании Вам необходимо выбрать товары

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



Если вы хотите выбрать места показа, изменить список товаров и скорректировать размер ставки за 1000 показов, нажмите кнопку **Расширенные настройки**.

# Расширенные настройки кампании

# Зоны показа

- Определите места показа для кампании в блоке **Зоны показов**.

### Зоны показов

Вы можете осуществлять показы товаров во всех инструментах либо выборочно

- Бустер (Поиск + Каталог)
- Рекомендации на главной
- Карточка товара

### Товары 1 шт. ⓘ

Добавить товары    Загрузить ▾



### Управление ставками

 1 товар

Ставка (CPM, ₹)

— 125 ₹ +



Показы в рекомендациях на главной странице временно недоступны.

# Список товаров

**Зоны показов**

Вы можете осуществлять показы товаров во всех инструментах либо выборочно

- Бустер (Поиск + Каталог)
- Рекомендации на главной
- Карточка товара

**Товары** 1 шт. ⓘ

Добавить товары    Загрузить ▾

 **Блузка** 11122233

**Управление ставками**

 **1 товар**

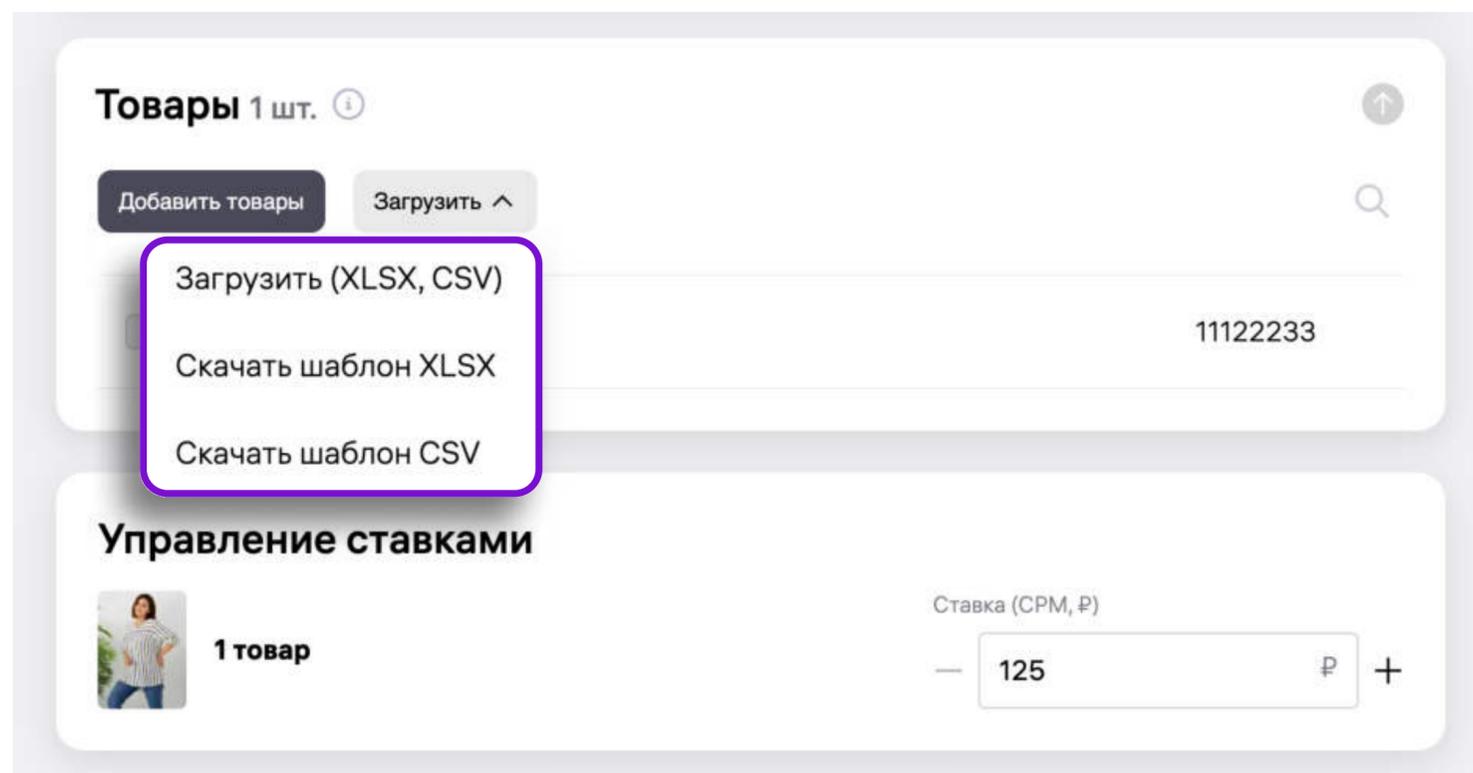
Ставка (CPM, ₹)

— 125 ₹ +

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

# Добавление предметов через загрузку номенклатур

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



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

**Зоны показов**

Вы можете осуществлять показы товаров во всех инструментах либо выборочно

- Бустер (Поиск + Каталог)
- Рекомендации на главной
- Карточка товара

**Товары** 1 шт. ⓘ

Добавить товары    Загрузить ▾

<input type="checkbox"/>		Блузка	11122233
--------------------------	---	--------	----------

**Управление ставками**

 1 товар

Ставка (CPM, Р)

— 125 Р +

**Запустить кампанию**

- В поле **Управление ставками** вы можете скорректировать **размер ставки** за 1000 показов продвижения для всех добавленных в кампанию артикулов.
- После завершения дополнительных настроек нажмите **Запустить кампанию**.



Если размера ставки недостаточно для начала показов продвижения, на странице кампании появится уведомление о необходимости изменить ставку.

# Оплата кампании

# Способы оплаты кампании

- После запуска кампании необходимо **выбрать способ оплаты**. Существует три способа оплаты инструментов ВБ.Продвижение:

**1** Счет **2** Баланс **3** Бонусы

Пополнение бюджета кампании

Сумма пополнения (₽)

Бюджет составит 996 ₽

От 500 ₽

Откуда списать средства?

Счёт (Доступно 0 ₽)

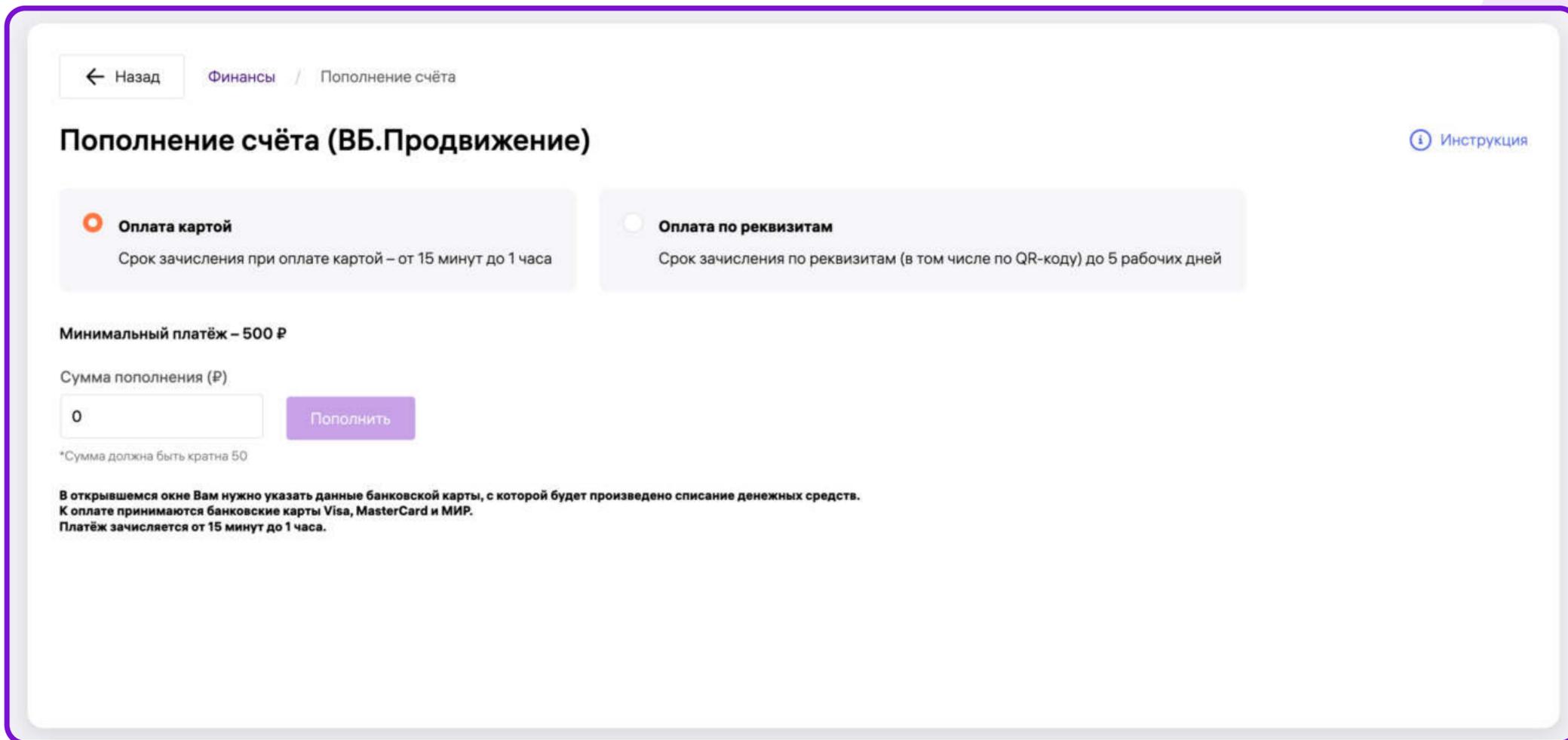
Баланс (Доступно 20 455 ₽)

Бонусы (Доступно 8 275 ₽)

 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 Р

Сумма пополнения (Р)

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.



Минимальная  
сумма пополнения  
счета составляет  
500 рублей.

# 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.



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 (₽)

Бюджет составит 996 ₽

От 500 ₽

Откуда списать средства?

Счёт (Доступно 0 ₽)

Баланс (Доступно 20 455 ₽)

Бонусы (Доступно 8 275 ₽)

# Исключения



Функционал тестируется

# Настройка условий показа

- Чтобы исключить показы по определенным поисковым фразам, перейдите в раздел **Поисковые запросы**.

The screenshot displays the 'Управление ставками' (Bid management) section of an advertising platform. It includes a budget overview on the left, a bid amount of 125 RUB, and a selection of 50 items. The main focus is the 'Поисковые запросы' (Search queries) panel, which is currently empty and contains a section for 'Исключения' (Exclusions) with a note: 'Нет исключений. Вы можете перенести сюда ключевые фразы, показы по которым хотите исключить. Просто выберите их из списка с общими ключевыми фразами.'



В новых кампаниях системе может потребоваться время для сбора ключевых фраз.

# Ключевые фразы

- В поле **Ключевые фразы** отображается список поисковых запросов, по которым пользователи находили ваш товар в рамках продвижения.

Бюджет ?  
[Пополнить](#)

Затраты 0 Р

## Поисковые запросы

### Ключевые фразы

Общие 3

Из поиска	Выбрать все
<input type="checkbox"/> блузка женская	👁 608
<input type="checkbox"/> рубашка	👁 411
<input type="checkbox"/> блузка летняя	👁 61

### Исключения

Исключения 0

Нет исключений. Вы можете перенести сюда ключевые фразы, показы по которым хотите исключить.  
Просто выберите их из списка с общими ключевыми фразами.

# Исключения

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

**Поисковые запросы**

**Ключевые фразы**

Общие 3

Из поиска	Выбрать все
<input checked="" type="checkbox"/> блузка женская	608
<input type="checkbox"/> рубашка	411
<input type="checkbox"/> блузка летняя	61

Исключить Отменить

**Исключения**

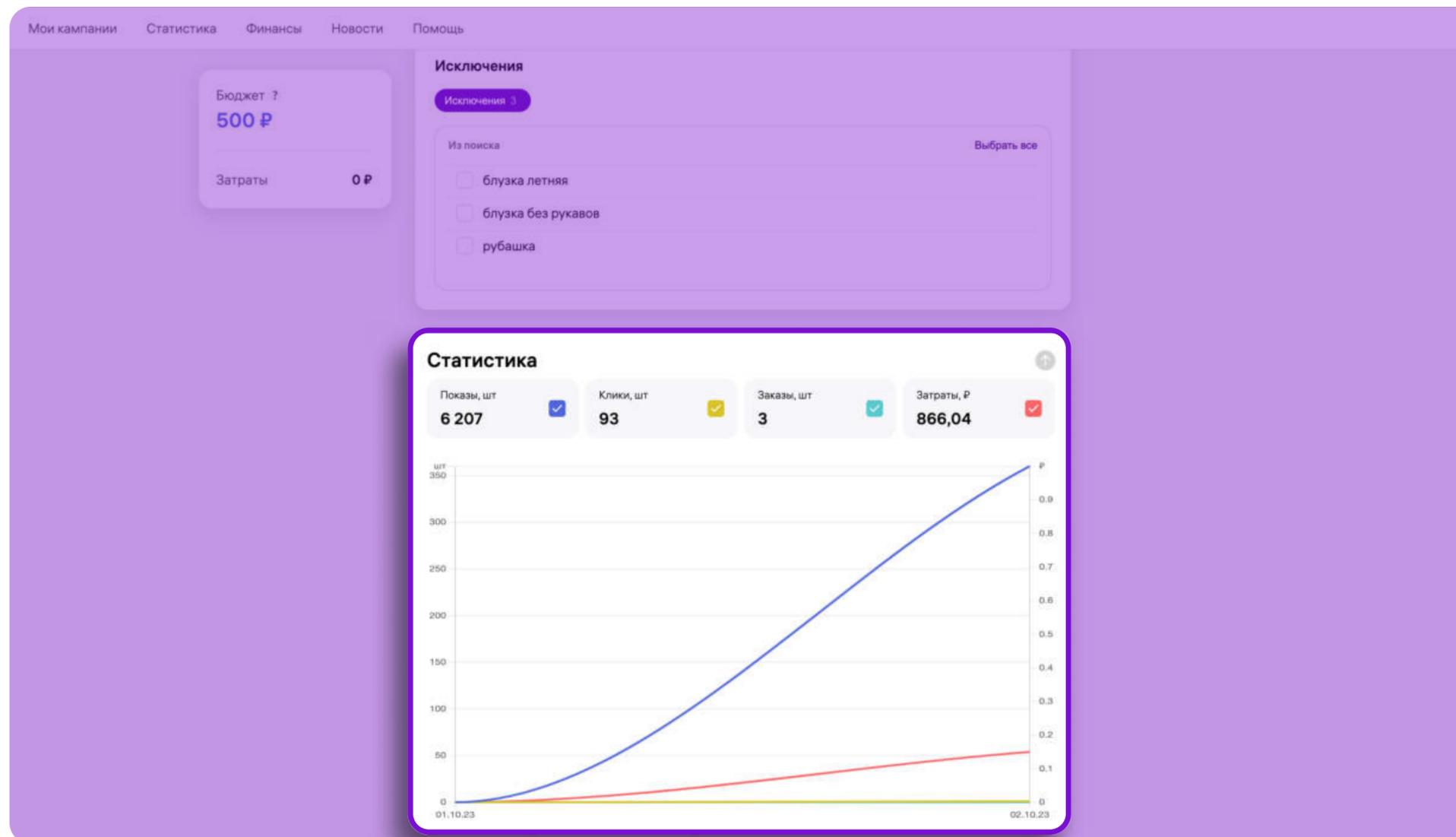
Исключения 0

Нет исключений. Вы можете перенести сюда ключевые фразы, показы по которым хотите исключить.  
Просто выберите их из списка с общими ключевыми фразами.

# Статистика кампании

# Статистика кампании

- На странице кампании в **Расширенных настройках** отображается график с динамикой изменения **Показов, Кликов, Заказов и Затрат**.



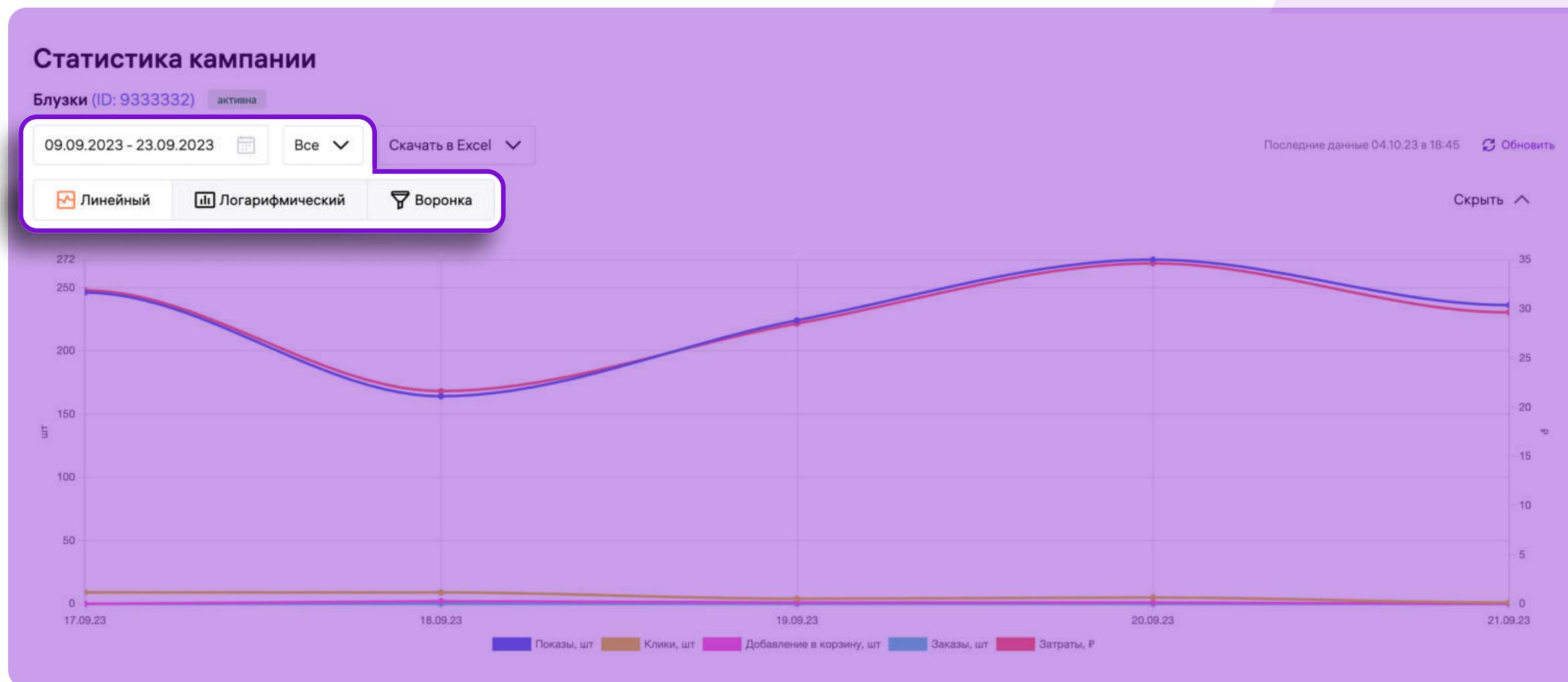
# Детальная статистика

- Для просмотра показателей эффективности и построения воронки, нажмите кнопку **Перейти к детальной статистике**.



# Статистика кампании

- На странице **Статистика кампании** вы можете просматривать данные в виде линейного и логарифмического графика или построить воронку. В нижней части страницы данные будут отображены в виде таблицы.
- Данные могут быть представлены как за весь период работы кампании, так и за заданный промежуток времени.

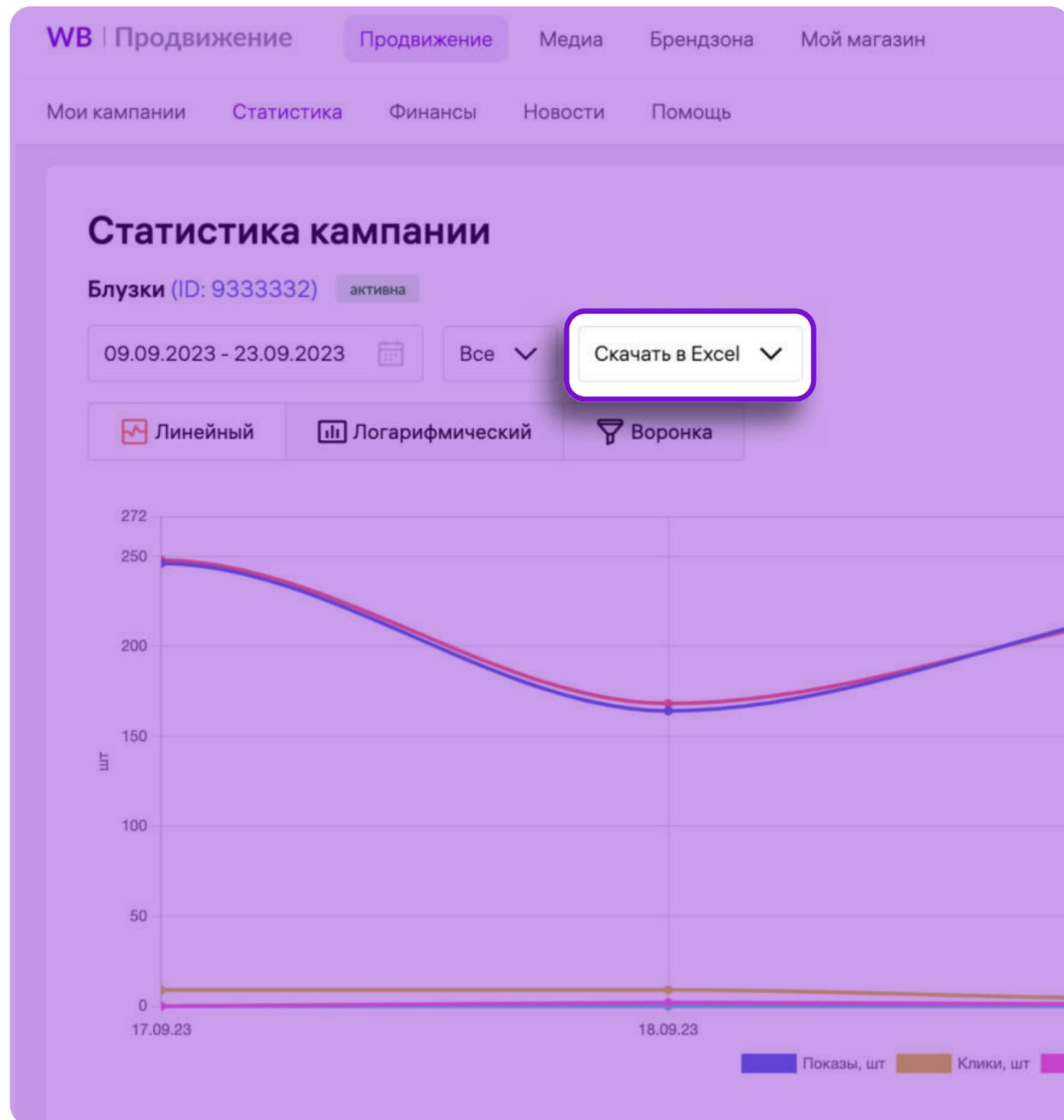


# Средняя позиция

- 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, ₽ ↑
	<b>Всего по кампании</b>	—	<b>03.10.2023</b>	<b>04.10.2023</b>	<b>971</b>	<b>13</b>	<b>1.34</b>	<b>0.01</b>
	Блузка	28	03.10.2023	04.10.2023	971	13	1.34	0.01

# 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.



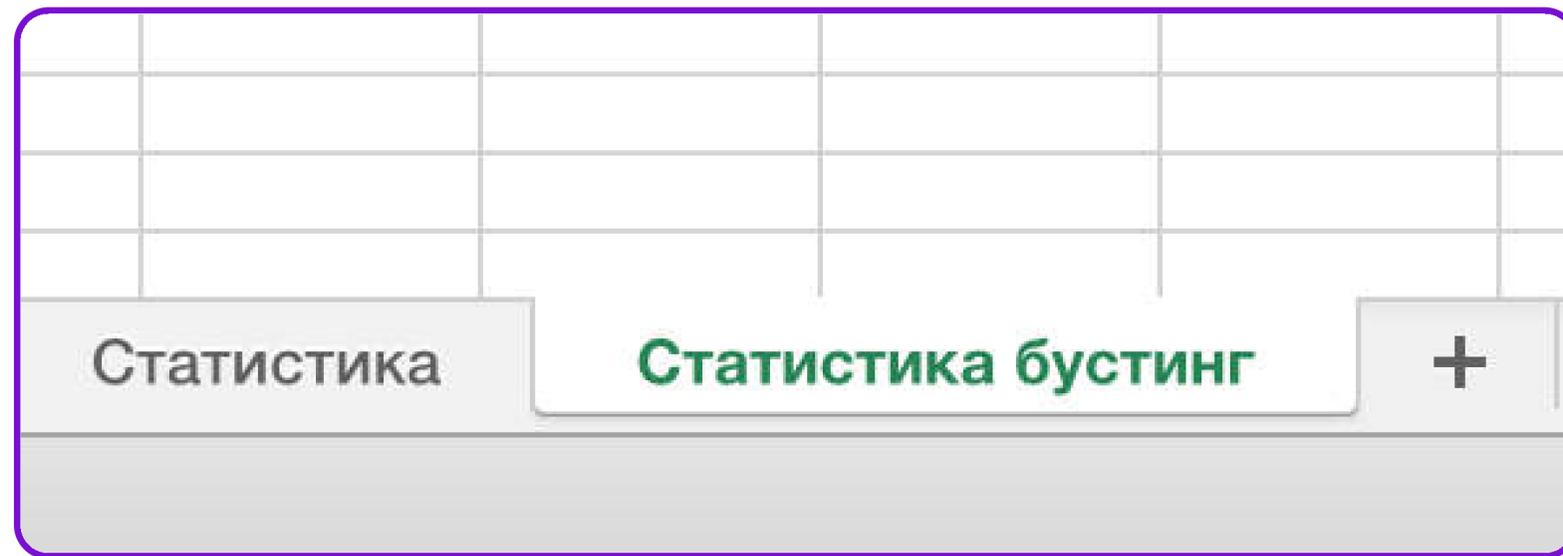
# Метрики кампании

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.

# Статистика по бустеру

- Информация о том, **на какой позиции в среднем находился ваш товар в рамках кампании**, представлена на втором листе расширенного Excel-отчета.



# 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**