

МАРКЕТПЛЕЙС КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ЧУП «БРАВОБЕЛ»

В настоящее время любое отечественное предприятие должно активно продвигать свою продукцию с целью роста продаж и обеспечения популяризации собственного бренда.

Исследования показывают, что в будущем на рынке нижнего белья Республики Беларусь наибольший удельный вес будет занимать продукция отечественного производства, о чем говорит большая лояльность потребителей к белорусским брендам. Как правило, малые и средние предприятия показывают себя эффективнее в сравнении с гигантами отрасли, поскольку они более гибко реагируют на изменения конъюнктуры рынка и тенденций моды. При сохранении наблюдаемых тенденций в будущем они смогут значительно потеснить крупных производителей.

Торгово-производственное ЧУП «БравоБел» является производителем нижнего белья, которое широко известно в Республике Беларусь и в России.

Для продвижения продукции ЧУП «БравоБел» считаем целесообразным использовать маркетплейс Wildberries (WB). Существенным преимуществом продажи товаров на маркетплейсе будет перераспределение расходов на реализацию, так как определенную часть расходов берет на себя маркетплейс, взимая за это комиссию. Кроме того, на маркетплейсе хорошо налажены средства обратной связи, что позволяет производителям оценить уровень их работы и учесть пожелания потребителей для дальнейшего улучшения своей деятельности.

В качестве других преимуществ можно отметить широту географического охвата маркетплейса. Wildberries ежедневно посещают миллионы пользователей со всех стран ЕАЭС. В целом рост совокупного трафика на российских маркетплейсах был самым существенным в мире — в 2022 г. показатель увеличился на 20,3 % — до 12,14 млрд визитов [1]. За 8 месяцев в 2023 г. продажи Wildberries в Беларуси выросли на 73 % и достигли 748 млн руб. [2].

Таким образом, активное продвижение продукции на платформе Wildberries может стать ключевым фактором успеха для малых и средних предприятий — производителей нижнего белья в целом и для ЧУП «БравоБел» в частности. Выход на Wildberries может привести к улучшению экономических показателей работы организации и росту прибыли, расширению клиентской базы и повышению узнаваемости, а также закреплению позиций на рынке не только Беларуси, но и стран ЕАЭС.

Источники

1. Ozon и Wildberries оказались мировыми лидерами среди маркетплейсов по росту трафика [Электронный ресурс] // Myfin.by. — Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/ozon-i-wildberries-okazalis-mirovymi-liderami-sredi-marketplejsov-po-rostu-trafika>. — Дата доступа: 11.11.2023.
2. Как растут продажи Wildberries в этом году [Электронный ресурс] // Office Life. — Режим доступа: <https://officelife.media/news/47432-kak-rastut-prodazhi-wildberries-v-belarusi-v-etom-godu/>. — Дата доступа: 11.11.2023.