

Бизнесу Мордовии рассказали, как увеличить продажи на маркетплейсах

В Центре «Мой бизнес» состоялся практический семинар по росту продаж на маркетплейсах и аудиту магазинов действующих продавцов. Его проведение стало возможным благодаря национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство», который инициировал Президент России и курирует первый вице-премьер Андрей Белоусов.

Перед началом семинара участников встречи поприветствовала директор Центра «Мой бизнес». Елена Калачина отметила, что сегодня продажи на маркетплейсах - одна из наиболее эффективных стратегий для расширения аудитории и увеличения объемов продаж в бизнесе. Она выразила уверенность, что мероприятие станет полезным для каждого предпринимателя.

Затем эксперт из Санкт-Петербурга рассказала субъектам МСП Мордовии об актуальных стратегиях и методиках, которые помогают увеличивать объемы продаж и укреплять позиции на рынке. Популярные в России маркетплейсы предоставляют удобную платформу для продажи товаров и услуг, привлекая миллионы потенциальных клиентов со всего мира.

Преимущества продаж на интернет-площадках очевидны:

- большая аудитория: миллионы покупателей уже ежедневно посещают популярные маркетплейсы, что увеличивает продажи товара;
- доверие: многие покупатели предпочитают делать покупки на известных маркетплейсах из-за их репутации и безопасности;
- удобство: платформы предлагают удобные инструменты для управления продажами, оплатами, отзывами, обратной связью от клиентов.

Однако, для успешных продаж на маркетплейсах необходимо учитывать некоторые факторы:

- конкуренция: вы будете конкурировать с другими продавцами, поэтому важно иметь выгодные цены, качественные фотографии товаров и привлекательные описания;

- рейтинг и отзывы: положительные отзывы и высокий рейтинг магазина помогут привлечь больше покупателей и улучшат вашу репутацию на платформе;

- маркетинг: активное продвижение вашего магазина и товаров поможет привлечь больше внимания и увеличить количество заказов.

Именно поэтому проведение такого семинара – большое подспорье в развитии начинающего и действующего бизнеса, а теория была подкреплена практикой. Разделившись на несколько групп, участники презентовали товар друг другу и предлагали варианты его реализации или доработки.

Стоит отметить, что сегодня, 23 апреля, в Центре «Мой бизнес» пройдет ещё одна встреча. На этот раз уже самозанятые абсолютно бесплатно получают ценные знания, что позволит в будущем инвестировать их в развитие собственного онлайн-магазина.