

**Описание функциональных характеристик программного обеспечения и информация, необходимая для установки и эксплуатации программного обеспечения
«MPBoost»**

Оглавление

Введение	3
Термины и сокращения	3
Функциональные характеристики.	3
Цели и назначение	3
Ключевые функции	4
Информация, необходимая для установки и эксплуатации	10
Рекомендуемые требования к рабочему месту пользователя.....	10
Подготовка к работе	10
Вход в личный кабинет	10
Техническая поддержка	11

Введение

Данное руководство пользователя описывает правила, методы и принципы работы программного обеспечения «MPBoost», разработанного Обществом с ограниченной ответственностью «Интернет маркетинг» (далее – ООО «Интернет маркетинг»).

Термины и сокращения

ПО – программное обеспечение.

ЛК – Личный кабинет

API — программный интерфейс, с помощью которого обмениваются информацией.

SEO - Поисковая оптимизация.

Функциональные характеристики.

Цели и назначение

Сервис MPBoost предназначен для упрощения и систематизирования работы продавцов на маркетплейсах. В рамках сервиса можно получить услуги для продавцов на Wildberries и Ozon. Это комплексный набор инструментов для продвижения на маркетплейсах.

Наша главная цель - дать селлерам возможность анализировать все метрики и управлять всеми параметрами, влияющими на продажи. Мы сделали максимальный акцент на простоте и прозрачности использования всех инструментов (поскольку именно сложность продвижения товаров является критичной для большинства продавцов). Кроме глубокой аналитики и четких рекомендаций мы первыми сделали инструменты для полноценного управления SEO и рекламными кампаниями.

Наш сервис позволяет в полной мере задействовать инструменты SEO и управления маркетинговыми инструментами на маркетплейсах, а также предоставляет максимально глубокую и удобную аналитику.

Ключевые функции

При регистрации на сервисе и оплате подписки - клиенту доступны все функции сервиса.

1. Аналитика конкурентов:

Функция предназначена для анализа конкурентной среды, поиска новых ниш для товаров и оценки эффективности продаж относительно рынка. Раздел включает в себя 5 подразделов: Анализ продуктов, Анализ карточки товара, Анализ поставщиков / Брендов, анализ поисковых запросов и категорий, поиск ниши.

Ключевые возможности данного раздела:

Анализ продуктов:

Состоит из фильтров (по которым отобразится информация для выборки), графиков, сводной таблицы с основной информацией.

Фильтры:

Пользователь может задать параметры для формирования перечня продуктов, которые им удовлетворяют. Все товары можно анализировать в рамках временных интервалов (глубина данных 2 года): можно выбрать любой период от 1 дня до 2х лет. Все товары можно фильтровать в разрезе складов маркетплейсов (склады размещаются в разных городах), поэтому клиенты могут проводить региональную аналитику по продажам. Есть возможность для анализа по ключевому поисковому запросу или любой категории, можно выстраивать запросы, как для товаров, которые ищутся по одному запросу, так и в нескольких используя функции “и” и “или”

Графики:

Графики необходимы для визуализации трендов по товарам. Ключевые

параметры, которые отображаются на графиках: выручка, количество заказов, цена, остатки на складе, упущенная выручка. Мы обладаем самыми точными данными среди конкурентов, точность наших данных базируется на сборе данных каждые 10 минут, так как конкуренты собирают информацию раз в сутки. Также в рамках одной категории товаров отображается тренд рынка в данной категории. Максимум для сравнения можно добавлять до 10 товаров на графики, на каждом товаре по датам отмечены ключевые изменения, которые влияют на ранжирование товаров в поисковой выдаче по карточке товара (количество размеров, описание, фотография и т.д.), благодаря которым удобно проводить анализ тех или иных показателей.

Сводная таблица:

Необходима для сравнения ключевых финансовых показателей по товарам. Перечень всех артикулов продаваемых на маркетплейсах с ключевыми для анализа переменными. (картинка, название, артикул, бренд, продавец, количество заказов, выручка, упущенная выручка, остатки на складе, количество размеров, категории в которых товар представлен, цена, скидка, количество отзывов, оценка). По всем переменным можно провести фильтрацию и ранжирование (от А до Я). Если одна из переменных изменилась за выбранный пользователем период - в таблице отразится его изменение, также у каждой переменной есть мини график с трендом по ней за последние 6 мес. В рамках таблицы можно сохранять выбранные товары вверху таблицы, а также обогащать таблицу собственными продуктами, которые подтягиваются через интеграцию через API ЛК. Всю таблицу можно экспортировать в Excel.

Аналитика карточки:

Для того, чтобы понять успех тех или иных конкурентов необходимо погрузиться в детальное изучение каждого товара. В разделе карточки пользователь сможет найти краткое описание и ключевые показатели по товару (продажи, выручка, оборачиваемость, потерянная выручка и т.д.).

Также мы показываем информацию, когда товар находился в акции. Все ключевые показатели отображаются на графиках, как на общей странице продуктов.

Блок с ранжированием карточки по поисковым запросам.

Мы по дням отображаем на каком месте в поисковой выдаче находился товар. И как изменялось его положение относительно предыдущего периода. Это помогает понять за счет каких показателей поднимаются в поисковых выдачах те или иные товары.

Размеры / цвета

Мы предоставляем пользователям информацию о ключевых метриках продаж в разрезе размеров. Клиент может узнать, какого размера и цвета больше всего продается по данному товару, чтобы спрогнозировать спрос не только на количестве товаров но и на пропорциях в размерной сетке.

Ключевые выводы:

Отображаем 5 ключевых выводов из карточки для быстрого анализа товаров, например, какие цвета продаются лучше всего и в каких размерах или позиции по каким запросам максимально выросли за выбранный период.

Лента изменений

Перечень всех ключевых изменений по карточке БЫЛО / СТАЛО (количество размеров, описание, фотография и т.д.) в разрезе дат, необходимо для глубокого анализа продвижения карточек.

Анализ ключевых запросов / категорий

Раздел для анализа продаж товаров по ключевым запросам или в выбранной категории.

Ключевые параметры по категории / запросу

Показываем набор виджетов с основными переменными - кол-во товаров, кол-во продавцов в категории (% продавцов с продажами), выручка (%

продавцов с продажами), кол-во продаж, средний чек. Помогает анализировать новые ниши для продаж, выявляя перегретые ниши и ниши с потенциалом роста или незагруженные ниши. + Полный список товаров, представленный в категории.

Бренды в категории / запросе

Детализированная таблица по брендам - отражает ключевые показатели продаж + диаграмма с ТОП-10 брендов аналогичная разбивка по поставщикам. Помогает понять, конкуренцию в конкретной нише и на сколько сильны топ лидеров в ней.

География продаж

На карте цветом показываем количество продаж в разрезе регионов от самого большого до самого маленького. Помогает проанализировать спрос по городам.

Тренд в категории

Показываем общий тренд запроса или категории по дням отображая ключевые параметры на графике и в таблице. Помогает поставщикам анализировать рост категорий и их сезонность. В том числе прогноз по продажам на основании тренда прошлого периода с учетом сезонности

Подкатегории (доступно только для запросов по категориям)

Сравнительная аналитика подкатегорий внутри категории (например, садовая мебель внутри раздела мебель).

По каждой подкатегории дается подробная информация о продажах товаров внутри подкатегории.

Ценовые сегменты / характеристики продукта (цвет, размер)

Ключевые финансовые показатели по продажам в разрезе ценовых сегментов цветов, размеров. Показываем на графиках.

Анализ поставщиков / Брендов

Раздел, показывающий продажи товаров и ключевые показатели в разрезе конкретного продавца или бренда. Данный раздел необходим для детального анализа конкретного конкурента.

Подбор ниши

Калькулятор параметров, выбрав которые можно получить ответ, какие товары удовлетворяют заданным параметрам.

Состоит из калькулятора-фильтра и таблицы с результатами.

В калькуляторе фильтре можно задать переменные (выручка, кол-во товаров, кол-во брендов, кол-во поставщиков, средняя стоимость товара, выбрать категории). В таблице отражаются ключевые финансовые переменные по подкатегории.

2. Аналитика и оптимизация собственных продаж:

Ключевое отличие от предыдущего раздела в том, что данный раздел генерирует информацию на основании переданных через API данных клиента.

Сводка по продажам всех данных + возможность устанавливать необходимые фильтры, чтобы быстро видеть, что происходит, в том числе маржинальность товара, мы предлагаем клиенту заполнить ряд переменных, на основании которых будем показывать максимально точные данные.

Можно детально посмотреть продажи в разрезе каждого товара (информация отображается на графиках и в таблицах, можно задать любой период) также предлагается сравнить товар с ближайшими в категории конкурентами

Склады. Анализ остатков на складах. Расчет необходимого для пополнения склада количества товара, автоматическое формирование формы отгрузки товара для загрузки на маркетплейс. Расчет производится с учетом затрат на производство товара.

АВС анализ для товаров клиента

Продвижение товаров

Управление рекламными кабинетами поставщика

Сервис показывает актуальные рекламные ставки по всем ключевым запросам, которые рекламируются на маркетплейсах.

Сервис автоматизации участия в аукционах рекламных ставок по товару. Клиент может задать параметры для рекламной кампании (показы, CTR, стоимость клика или позицию, которую клиент хочет удержать в рекламе) и запустить через наш сервис рекламную кампанию. Наш сервис автоматически будет принимать участие в аукционе и поддерживать необходимые рекламные позиции.

Также для оптимизации рекламных бюджетов, можно задать переменные, при недостижении которых поисковый запрос будет исключаться из рекламы, тем самым низкоконверсионные запросы будут минусоваться в рекламной кампании.

SEO оптимизация карточки товара

Раздел для анализа и оптимизации поисковых запросов.

Наш сервис дает рекомендации по SEO оптимизации карточки товара, предлагая расширить семантическое ядро, оптимизировать заголовки и даст конкретные рекомендации по улучшению самой карточки, в частности, проанализировав тексты, фотографии, номенклатуру (количество размеров,

цветов, модификаций и пр.) у товаров конкурентов. Рекомендации формируются автоматически, по мере накопления данных используемые в рекомендательной системе модели дообучаются (оцениваются изменения в выдаче в результате следования рекомендациям сервиса).

Информация, необходимая для установки и эксплуатации

Данное программное обеспечение является сервисом (услугой) и не требует установки его на клиентском компьютере, его можно использовать без установки на компьютер через WEB браузер.

Для начала использования сервиса MPBoost необходимо пройти регистрацию на сайте <https://mpboost.pro/>

Рекомендуемые требования к рабочему месту пользователя

Рабочее место должно отвечать следующим требованиям:

Персональные компьютеры с операционной системой

- Windows
- MacOS
- Linux

Мобильные устройства с операционной системой IOS 11+, Android 7+, Windows 10

Рекомендуемые web-браузеры:

- Google Chrome
- Opera
- Mozilla Firefox
- Microsoft Edge

Подготовка к работе

Вход в личный кабинет

Чтобы начать пользоваться личным кабинетом, нужно перейти на главный сайт сервиса

<https://mpboost.pro/> и зарегистрироваться.

1. Перейдите во вкладку «Регистрация», расположенную в правом верхнем углу сайта или по ссылке: <https://app.mpboost.pro/auth>
2. В появившемся окне введите номер телефона, нажмите далее, и введите код, который придет на указанный номер телефона. Если ранее вы уже проходили регистрацию в личном кабинете, введите ваш логин (номер телефона, указанный при регистрации) и пароль в специальные поля. Если вы проходили регистрацию, но забыли пароль, перейдите по вкладке «Забыли пароль».
3. Далее вы попадете в личный кабинет, где сможете воспользоваться всеми функциями нашего сервиса.

Техническая поддержка

Вопросы, возникающие в ходе работы сервисом, следует направлять в службу поддержки через:

1. Чат в личном кабинете
2. Телеграм чат (@mpboost_support)

Прием и обработка запросов осуществляется по рабочим дням с 8:00 до 23:00 по Московскому времени.