**Маркетинговые стратегии зарубежных маркетплейсов**

**Поисковый маркетинг**. Оптимизация товарных карточек с использованием ключевых слов, качественного описания и изображений для улучшения ранжирования в поисковой выдаче.

**Товарный маркетинг**. Создание товарных наборов и комплектов, которые предлагают потребителю лучшую ценность.

**Ценовой маркетинг**. Динамичное ценообразование, скидки и акционные предложения для привлечения внимания и стимулирования покупок.

**Media маркетинг**. Все виды рекламы на платформе, от баннеров до рекламных постов в социальных сетях, для увеличения узнаваемости бренда и товаров.

**Ремаркетинг**. Стратегии, нацеленные на повышение лояльности клиентов и стимулирование повторных покупок: отправка персонализированных предложений и уведомлений о скидках, предложение бонусов за отзывы и рекомендации.

**Маркетинговые стратегии**  **российских маркетплейсов**

**А)Оптимизация продуктовых листингов**. Использование релевантных ключевых слов, качественные фотографии продуктов и детальные описания помогают покупателям находить товары через поисковую систему платформы.

**Б)Использование рекламных инструментов маркетплейсов**. Многие площадки предлагают продавцам спонсированные листинги или выделенные позиции в результатах поиска, которые увеличивают видимость товаров.

**В)Социальные сети и влияние инфлюенсеров**. Активное присутствие в социальных сетях и сотрудничество с инфлюенсерами могут расширить охват и укрепить доверие к бренду.

**Г)SEO-оптимизация и контент-маркетинг карточек товара**. Создание ценного контента, такого как обзоры продуктов, советы по выбору и инструкции по использованию, привлекает трафик на страницы товаров и повышает их SEO-показатели.

**Д)Программы лояльности и акции для повторных покупок**. Стимулирование клиентов возвращаться с помощью скидок, бонусов за покупки, эксклюзивных предложений или предварительного доступа к новым товарам.

**Ж)Персонализация предложений на основе данных о покупках**. Анализ поведения клиентов позволяет предлагать товары, которые могут их заинтересовать, и оптимизировать взаимодействие.