

# Кабинет Click Out

для агентств и прямых  
рекламодателей

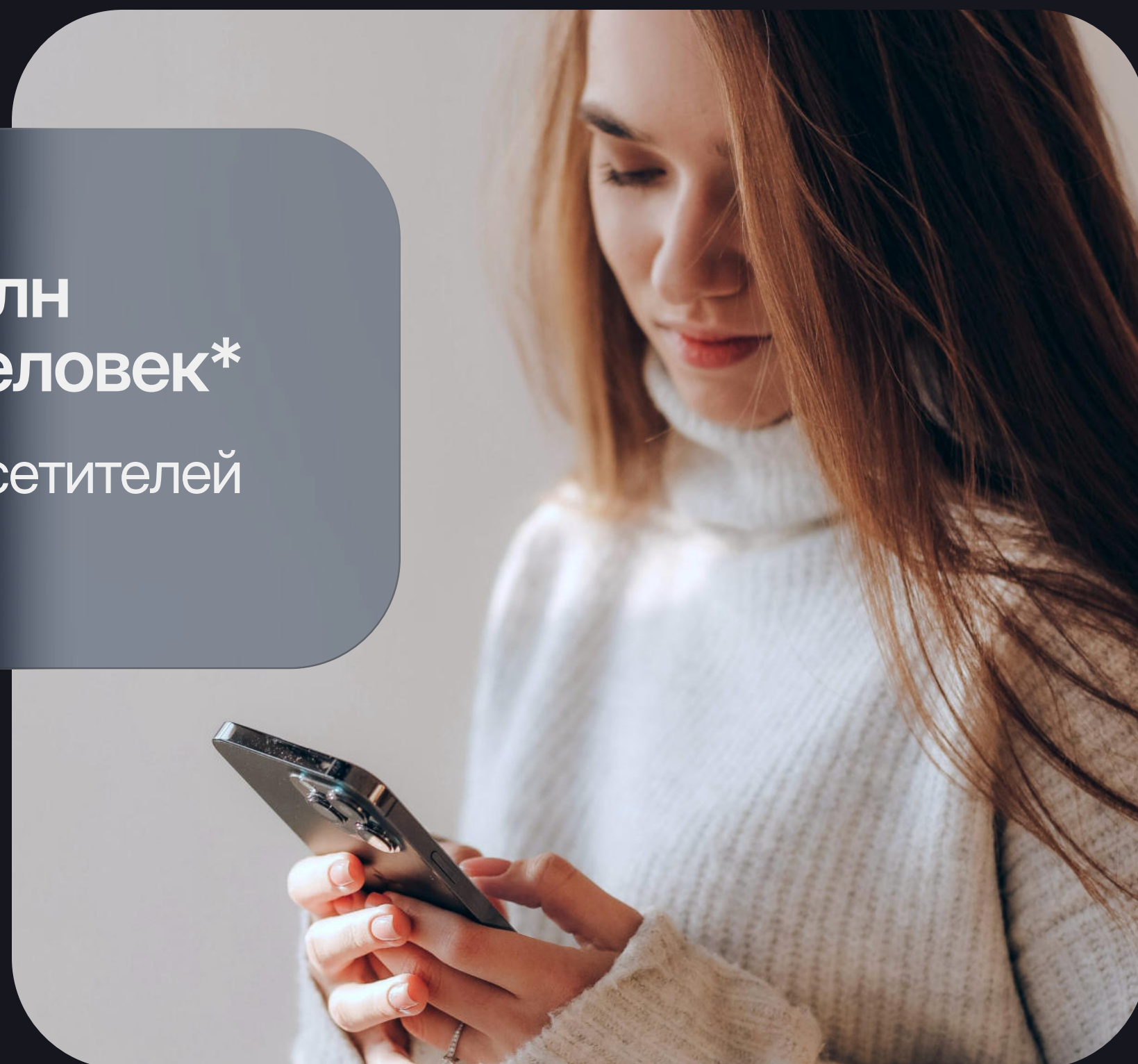


# Wildberries № 1 в России и топ 10 в мире\*

**49** млн  
активных покупателей  
в месяц

**>81** млн  
человек\*

уникальных посетителей  
в месяц



**10** минут

среднее время  
одного визита

**17** страниц

средняя глубина  
просмотра

**>900** млн

товаров на складах

**>1** млн

продавцов

**12%** десктопная  
версия

**88%** мобильные  
устройства\*\*



\* По данным Data Insight, по количеству заказов, сумме и росту онлайн-продаж 2025

\*\* По данным Mediascope, декабрь 2025

\*\*\* Пользуются мобильными приложениями маркетплейса

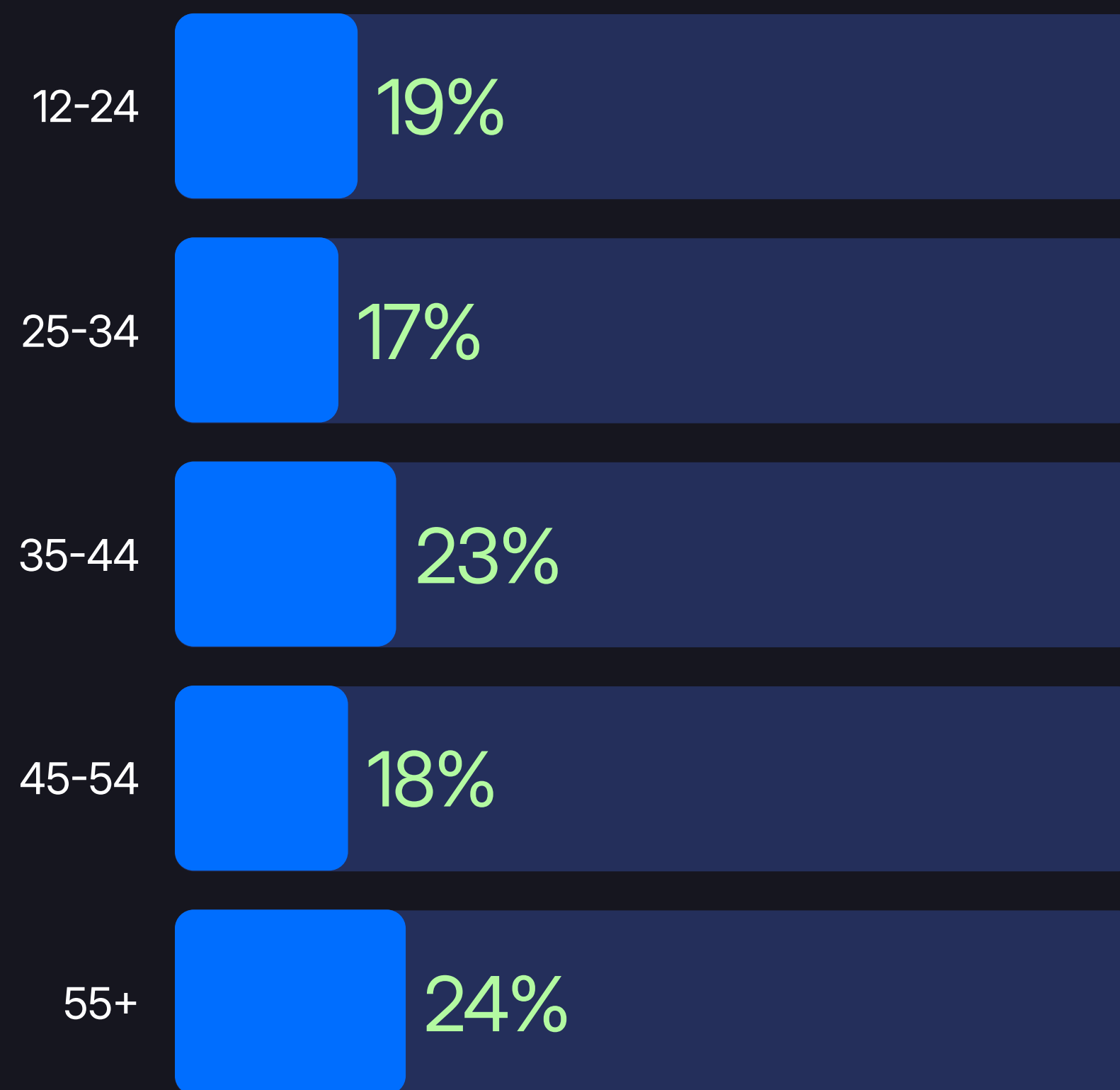
# Наши покупатели

Статистика поможет лучше понимать портрет целевой аудитории и точнее настроить рекламные кампании

## Пол



## Возраст



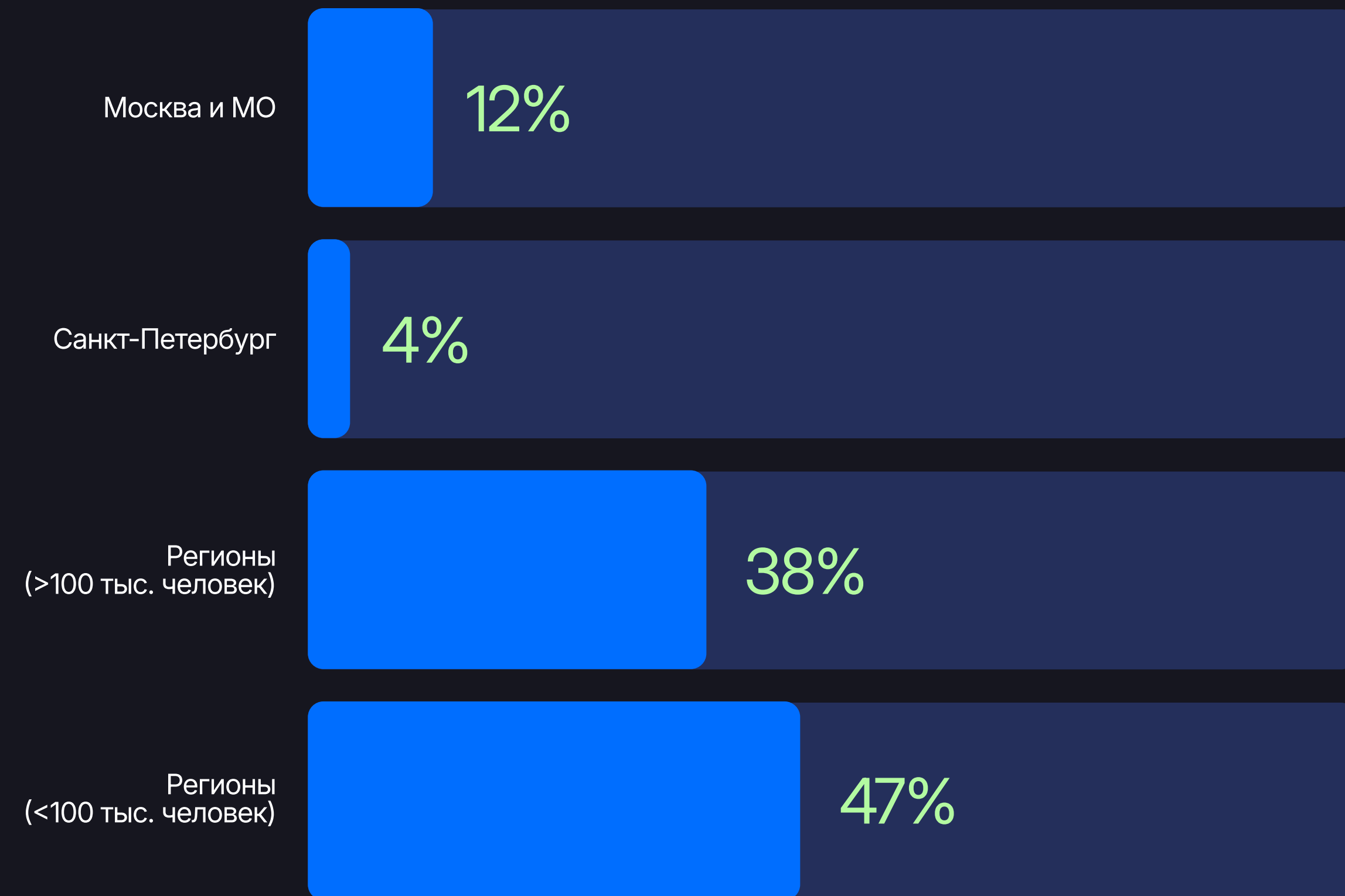
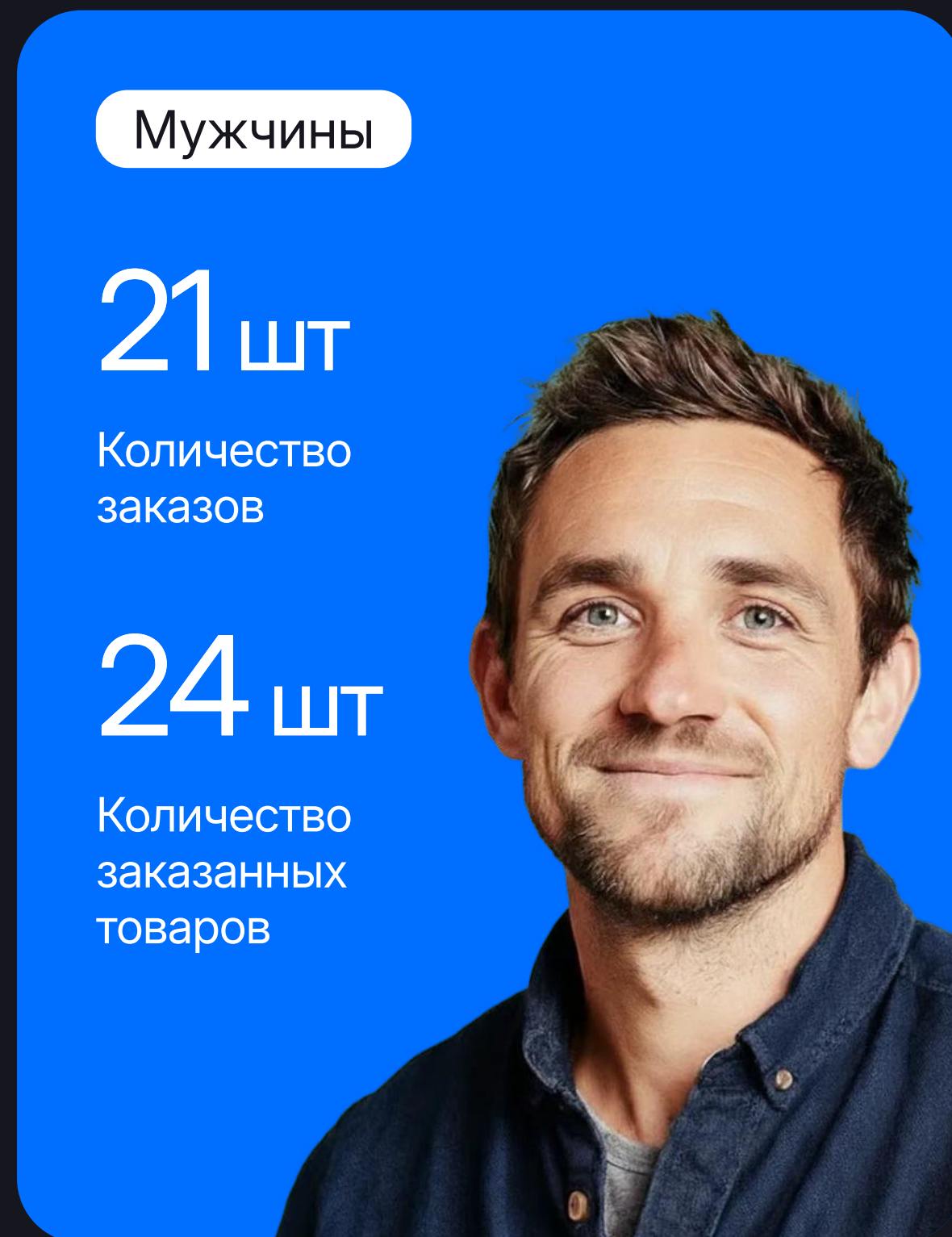
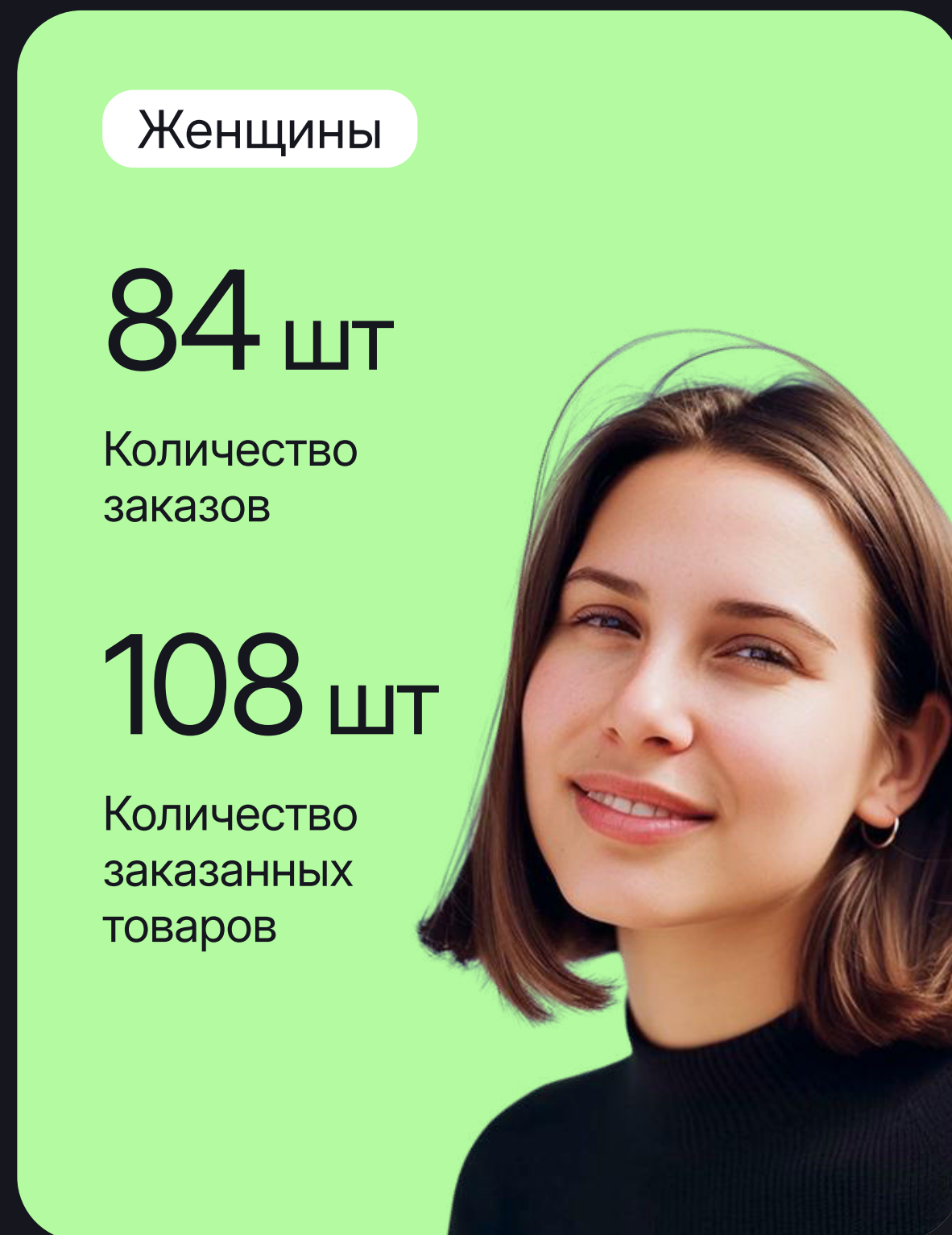
## Доход



# Статистика заказов на Wildberries

Оформление заказов в год

География округов покупателей



# Более 20 млн заказов товаров в сутки\*

10 стран присутствия

ТОП 5 категорий продаж по темпу роста в 2025 году

-  Россия
-  Армения
-  Беларусь
-  Грузия
-  Кыргызстан
-  Казахстан
-  Таджикистан
-  Узбекистан
-  ОАЭ
-  Китай

**+13 267%**  
транспортные средства

**+213%**  
шины и диски

**+147%**  
крупная бытовая техника

**+112%**  
ноутбуки и компьютеры

**+82%**  
мототовары

\*По данным Wildberries

# Зачем запускать Click out рекламу

2.

**Потенциал перформанс эффекта.**  
Аудитория готова к покупке

4.

**Высокая эффективность.**  
Трафик дешевле при сохранении показателей эффективности



1.

**Ограниченность медийного инвентаря на рынке.** WB позволяет получить новый качественный трафик

3.

**Возможность точечного попадания в ЦА.** По соцдему, интересам, поведенческим параметрам

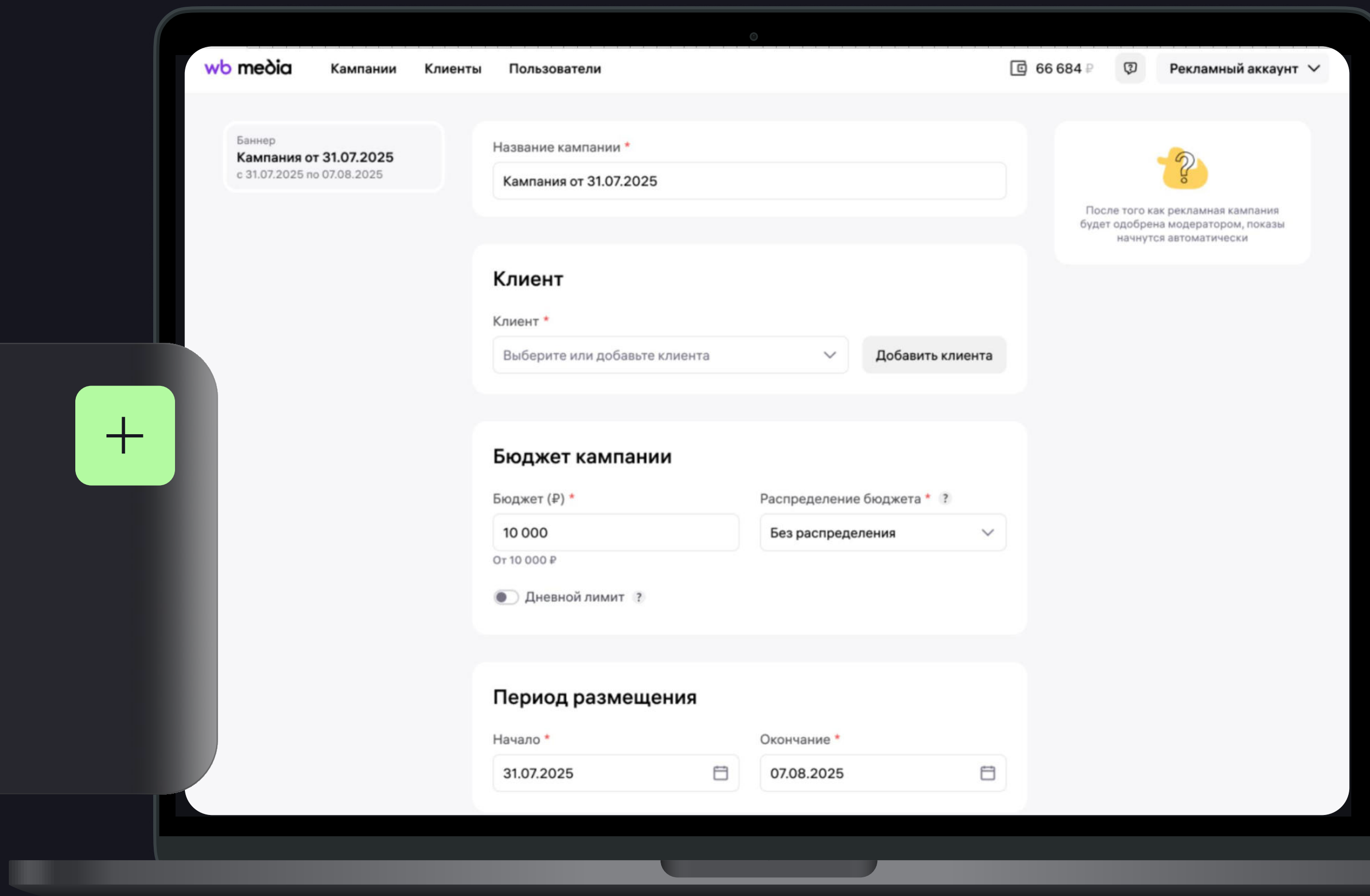


5.

**Кросс-канальный маркетинг.** Параллельный запуск в разных каналах для увеличения количества качественных касаний аудитории

# Получите доступ к нашей аудитории через кабинет **click out**

Теперь запускать кампании можно самостоятельно за несколько простых шагов



# Как это работает



## Регистрация

Создайте аккаунт  
и пройдите модерацию



## Настройка Click Out

Выберите целевую  
аудиторию,  
бюджет и формат



## Запуск кампании

Ваша реклама  
появляется  
на Wildberries  
и привлекает  
трафик на внешний сайт



## Анализ и оптимизация

Отслеживайте  
статистику  
и улучшайте результаты  
прямо в кабинете



# Функционал кабинета Click out

**Создание, запуск и модерация рекламных кампаний**



**Автоматическая регистрация креативов в ОРД**



**Управление правами доступа пользователей для удобного распределения обязанностей и контроля;**



**Автоматизация документооборота**



# Доступные форматы



# Слайдер на главной

## Доступные форматы и модель оплаты

по показам – CPM

Десктоп

Мобайл

Формат	CPM	Минимальный бюджет	Вид размещения
Видео	300 ₺	10 000 ₺	Слайдер*
Статика+html5	от 180 ₺	10 000 ₺	Слайдер*

\*Первыми показываются баннеры, у которых выше ставка

## Бенчмарки

**60+ млн**

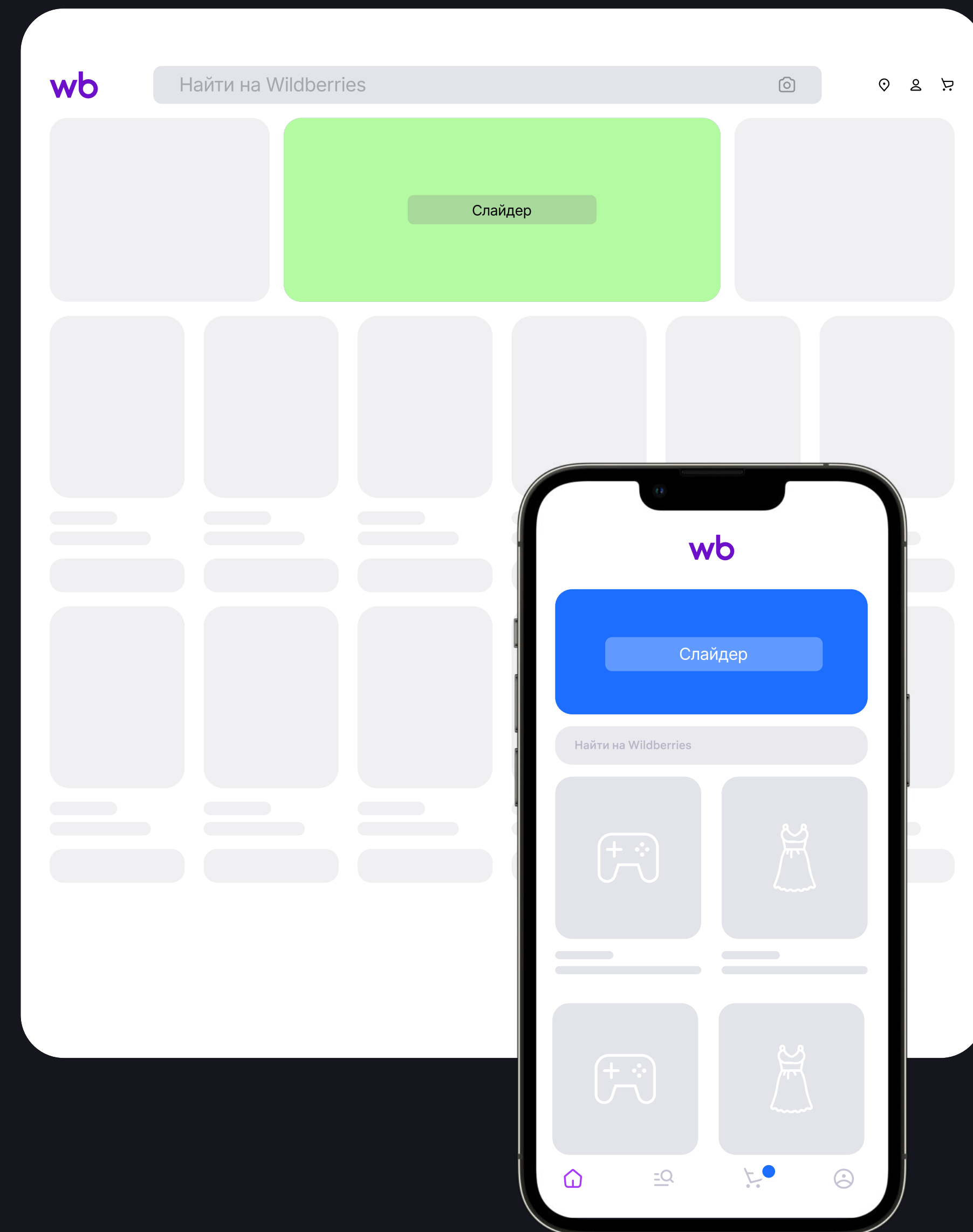
Просмотров в сутки

**0,5%**

Средний CTR

**230 ₺**

Средний CPM



# Слайдер в личном кабинете

**Доступные форматы  
и модель оплаты**  
по показам – CPM

Десктоп
  Мобайл

CPM	Минимальный бюджет	Вид размещения
от 175 ₺	10 000 ₺	Слайдер*

\*Первыми показываются баннеры, у которых выше ставка

## Бенчмарки

**30+ млн**

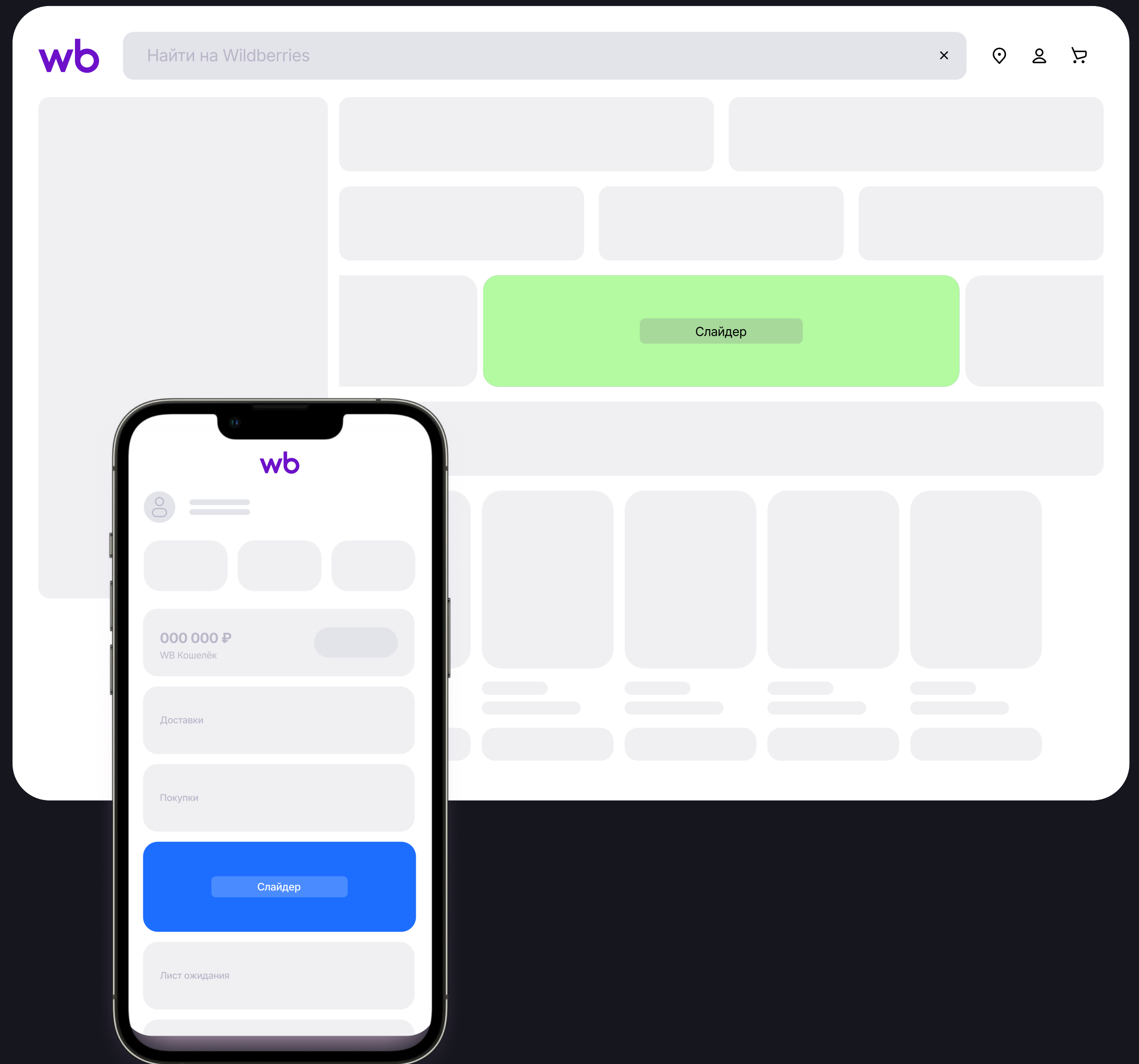
Просмотров в сутки

**0,4%**

Средний CTR

**250 ₺**

Средний CPM



# Слайдер в разделе доставка

**Доступные форматы  
и модель оплаты**  
по показам – CPM

Десктоп

Мобайл

CPM	Минимальный бюджет	Вид размещения
от 175 ₺	10 000 ₺	Слайдер*

\*Первыми показываются баннеры, у которых выше ставка

## Бенчмарки

**30+ млн**

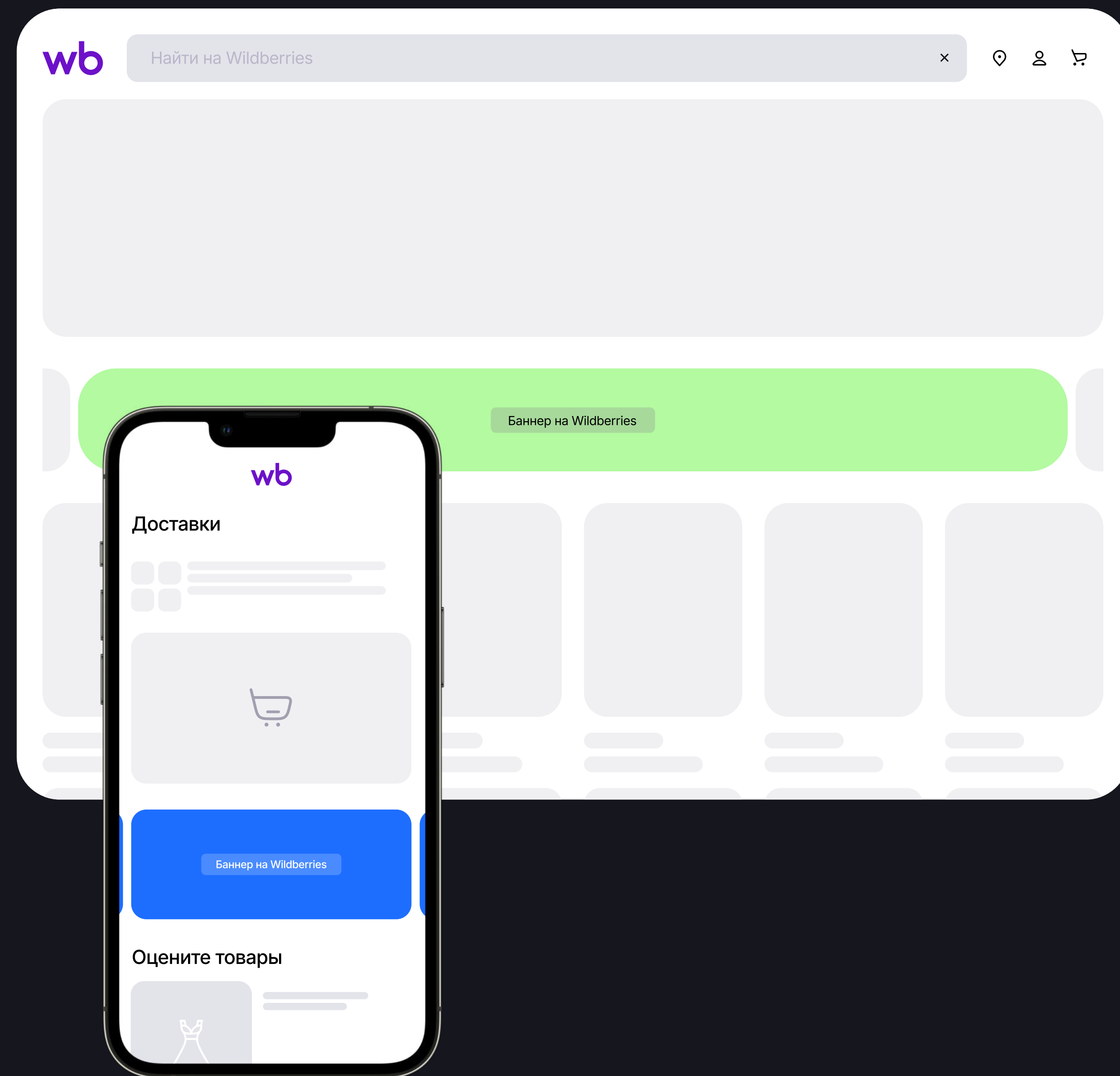
Просмотров в сутки

**0,3%**

Средний CTR

**200 ₺**

Средний CPM



# Реклама в ПВЗ

## Сегментированная реклама на экранах в ПВЗ

Показывайте рекламу только тем сегментам покупателей, которые заинтересованы в ваших товарах

### Как это работает:

1.

Покупатель показывает QR-код, чтобы получить заказ

2.

Система анализирует профиль и определяет сегмент

3.

Пока пользователь ожидает заказ, на экране показывается реклама для этого сегмента покупателей

4.

Повышается конверсия

215

человек / день

Средняя проходимость ПВЗ

5

минут

Среднее время пребывания в ПВЗ

92%

посетителей

Которые видели экраны, отмечают их заметность



### Гибкий таргетинг

Можно настроить показы сегментам, которые недавно покупали, искали или сохраняли товары из определённой категории и другие настройки

\* На основе исследования, проведенного Wildberries

# Реклама в ПВЗ

## Таргетинг

- + Средний дневной доход в категории
- + Траты пользователей за месяц
- + Платформа клиента
- + Покупали в течение периода
- + Искали товары из категории
- + Покупали товары из категории
- + Добавляли в корзину или вишлист товары из категории
- + Демография: предполагаемые пол и возраст аудитории

Стоимость: +50% к ставке PPV\*

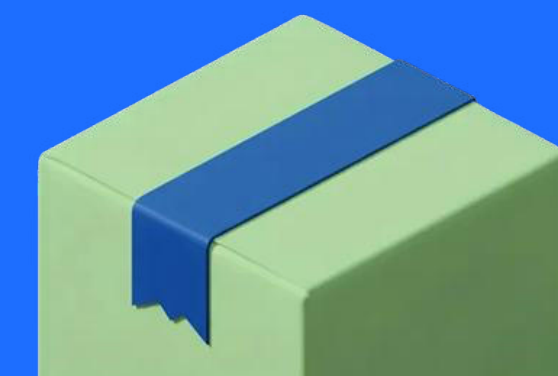
\* PPV — стоимость одного показа



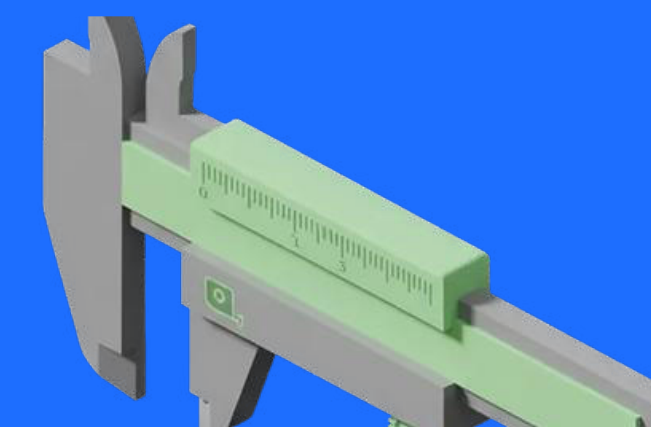
Настройка рекламы по определённым сегментам поможет вам оптимизировать бюджет. Плата будет списываться только за показы заинтересованным покупателям.

## Формат размещения

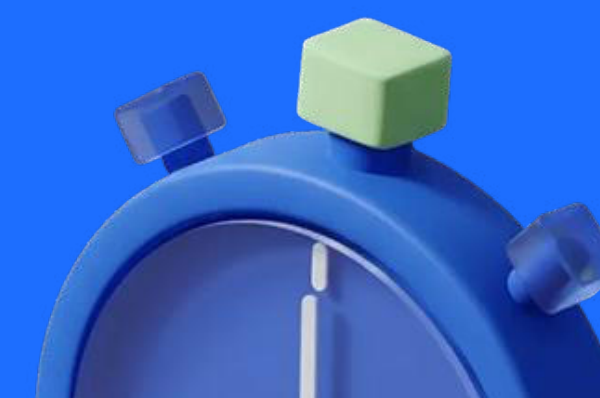
Расположение экранов в ПВЗ:  
зона ожидания выдачи заказов



Формат экранов в ПВЗ:  
1080 × 1920



Продолжительность показа:  
10 сек.



# Реклама в ПВЗ

**Доступные форматы и модель оплаты**  
по просмотрам – PPV

PPV	Минимальный бюджет	Вид размещения
от 0,6 ₽	10 000 ₽	Экран ПВЗ

## Бенчмарки

**800 000**

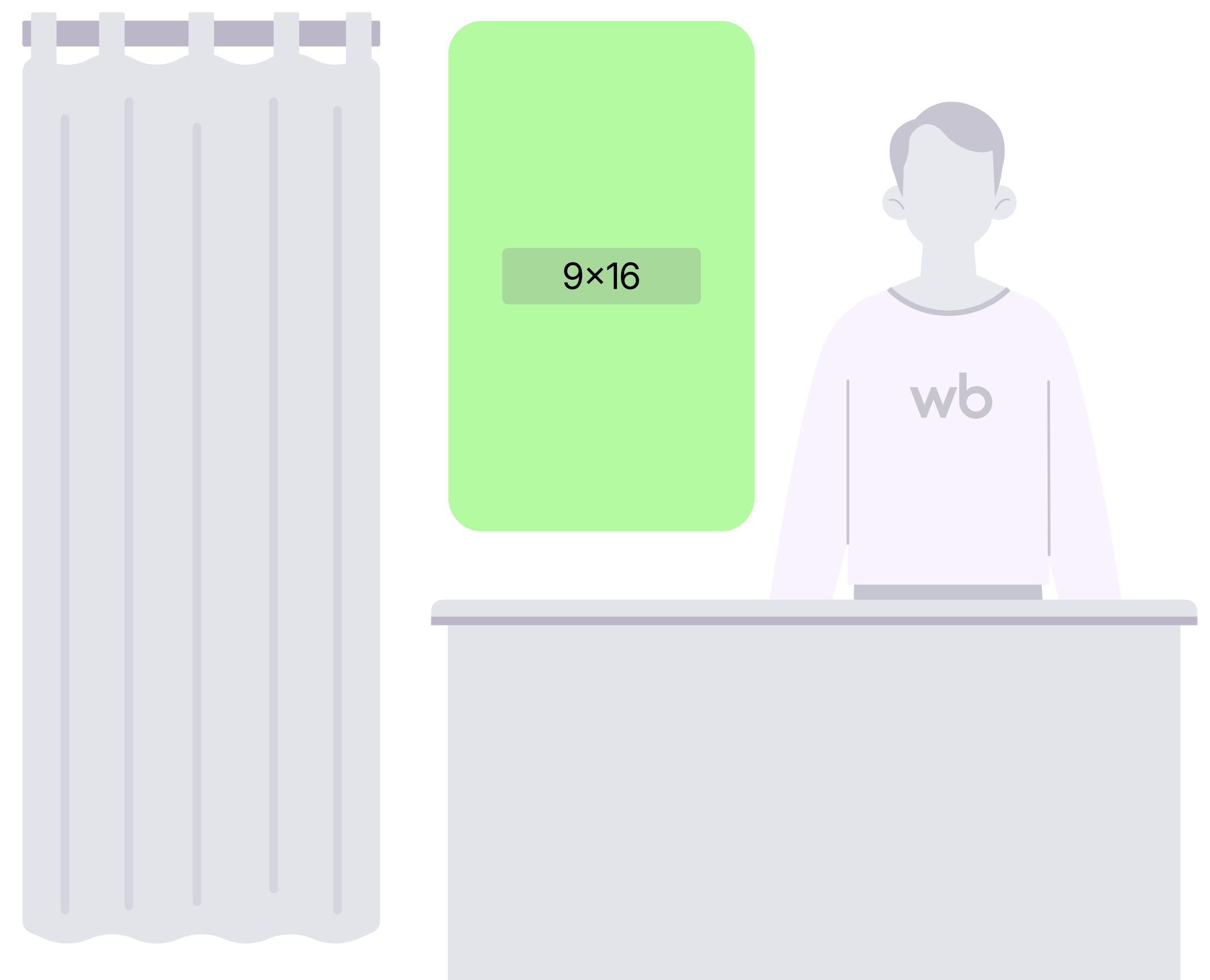
Посетителей ПВЗ  
с экранами в сутки

**37%**

Прирост  
CTR

**64%**

Прирост CR  
в покупку



# Спецпроекты

**Спецпроект** — это нестандартная рекламная кампания, которая содержит креативную идею, вовлекающий контент и интерактивную механику.

## Преимущества спецпроектов на WB

- **Рост бренд-метрик:** работа с построением знания о бренде и его товарах, а также имиджем, лояльностью и широким охватом
- **Нестандартная коммуникация с горячей аудиторией,** которая уже настроена на покупку
- **Способ выделиться** среди конкурентов
- **Производство проектов «под ключ»** командой Wildberries: от идеи до разработки и аналитики

## Механики спецпроектов

Контентные проекты

Розыгрыши

Тесты

Мини-игры

и другие

## KPI

### Показы

Количество показов анонсирующего баннера, который является точкой входа на страницу проекта

### Клики

Количество кликов по анонсирующему баннеру

### Охват проекта

Количество уникальных пользователей на странице спецпроекта

## Согласно внутренним исследованиям по запускам спецпроектов на WB:

- Спецпроекты работают не только на первую покупку, **но и на лояльность к бренду:** 35% участников спецпроектов совершили первую покупку бренда в рамках акции, 25% покупали повторно, а 22% стали регулярными покупателями
- Около 54% участников спецпроектов **рекомендовали бренд друзьям** — спецпроекты способны работать на узнаваемость и доверие
- Больше трети охвата спецпроекта — **это новая аудитория для бренда**

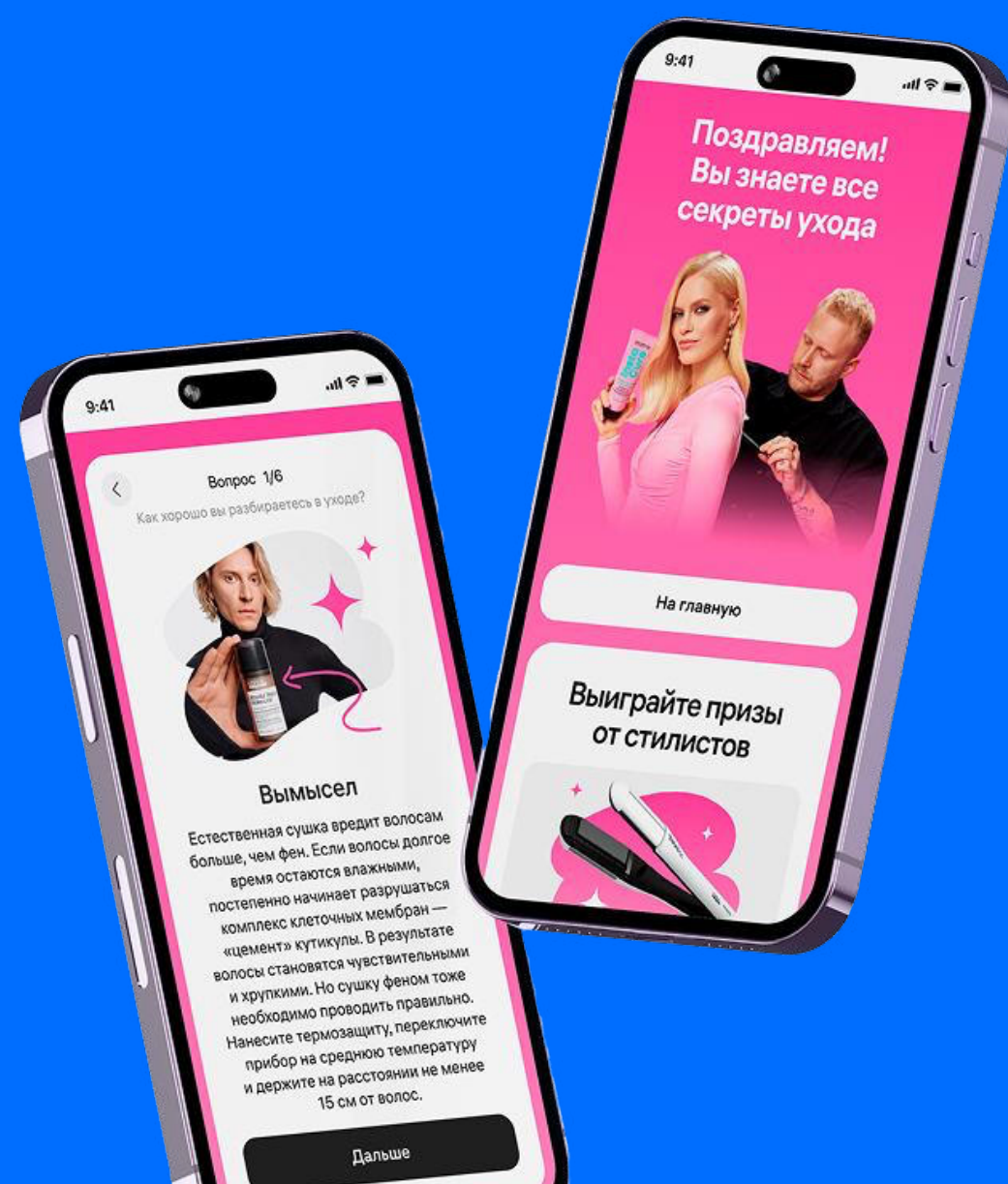
# Варианты реализации спецпроектов

## Индивидуальный проект

В стоимость спецпроекта включены: креативная концепция проекта, контент, дизайн, вёрстка, настройка посадочной страницы, запуск и контроль рекламной кампании, отчётность + анонсирование.  
Добавление подсветки в наружной рекламе — по запросу

+

Уникальный  
креативный  
проект на основе  
брифа партнера

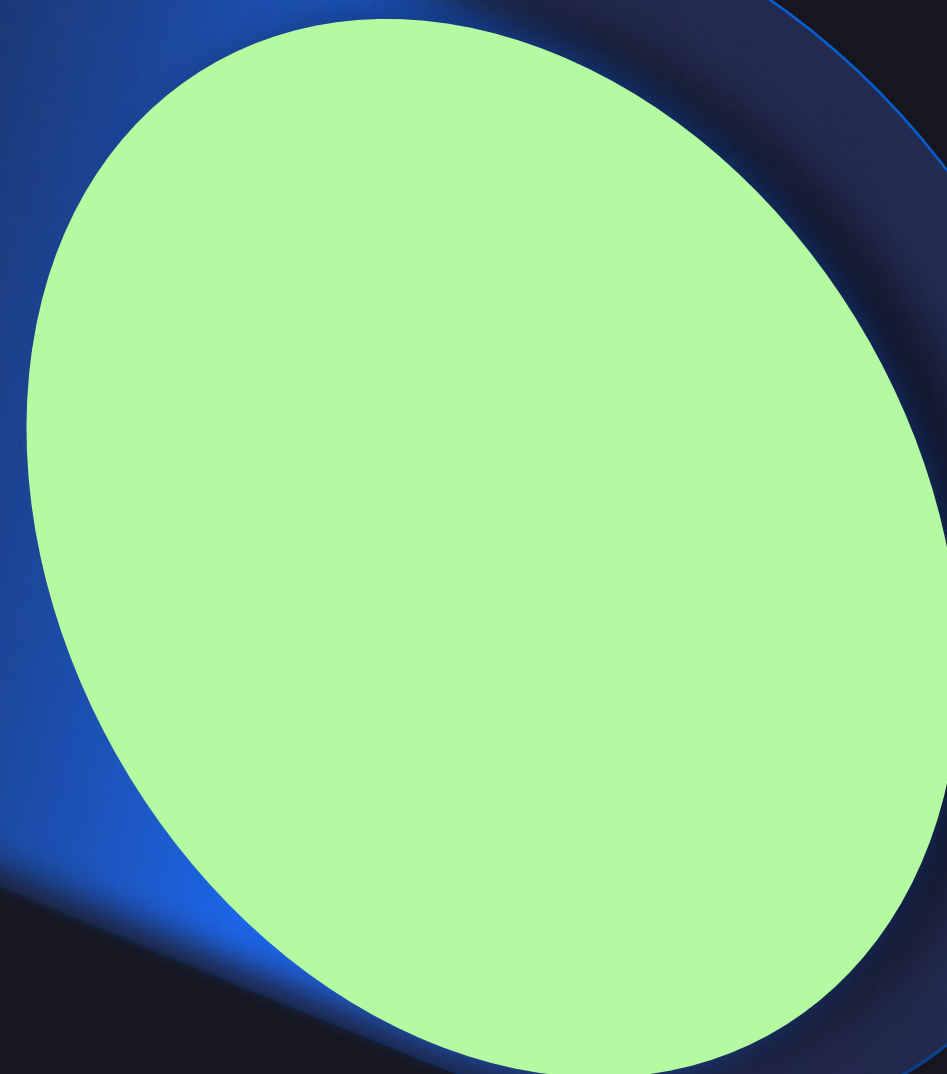
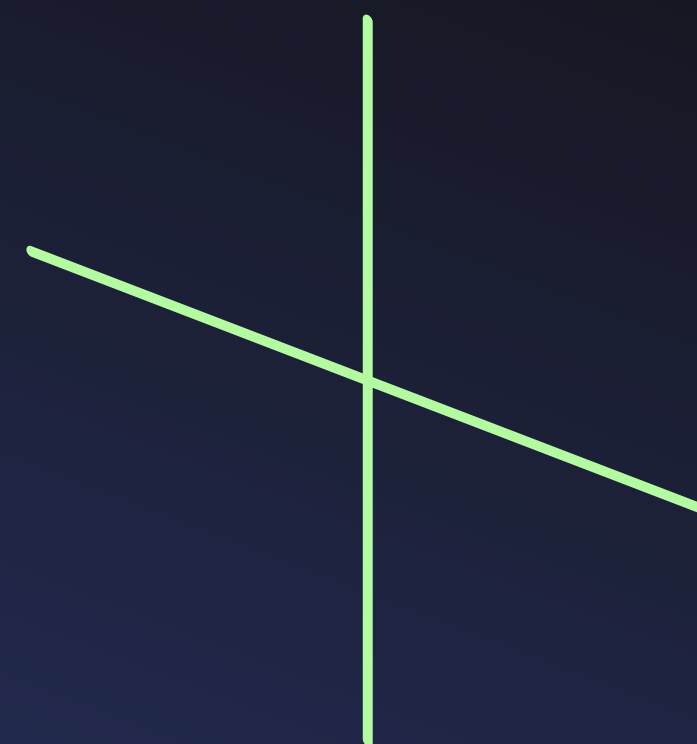


+

Команда спецпроектов WB  
предоставляет несколько идей  
на выбор

от 10 000 000 ₺

# Доступные таргетинги



# Доступные таргетинги



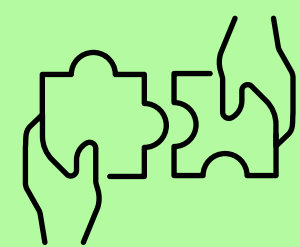
По географии



По интересам



Демографические  
характеристики  
(пол, возраст)

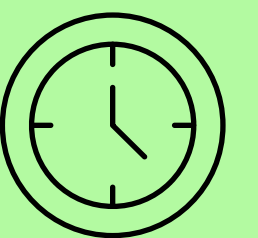


Сегменты  
аудитории

\* New Бизнес пользователи



Тип  
платформы



Частота  
и время показов

# Таргетинг по поведенческим параметрам (DMP)

Обеспечивает более точное попадание в заданную целевую аудиторию

## Доступные настройки

Таргетинг по DMP в медийных кампаниях по показам позволяет таргетировать баннеры на пользователей, которые взаимодействовали с товарами из определенной категории: покупали, искали, добавляли в корзину и избранное. Также можно выбрать период, за который будут учитываться эти действия.

Например, можно задать таргетинг по следующему условию:  
«покупал товар из категории «Обувь» за последние 14 дней»

## Преимущества таргетинга по DMP

- + Точный таргетинг
- + Повышение релевантности рекламы для пользователя здесь и сейчас
- + Оптимизация бюджета
- + Гибкость и масштабируемость
- + Увеличение конверсии



Возможно комбинирование с таргетированием по интересам, полу, возрасту и региону

# Статистика

Данные по кампаниям отображаются в реальном времени:



**Показы**

**Расход**

**Охваты**

**Клики**

**CTR**

**CPC**

**Доля видимых показов**

Метрики для оценки эффективности видео:

Video started, Проигрывание 25% ролика, Проигрывание 50% ролика, Проигрывание 75% ролика, Video completed, Video paused, Video resumed;

# Click out: кейс easy (commerce)

**FMCG**

сфера  
компании

**Баннер  
на главной**

место  
размещения

**01.10 — 31.10**

даты  
кампании

**Охватное  
продвижение**

цель  
кампании

**Мужчины  
и женщины 18-44**

целевая  
аудитория

**Вся Россия**

география  
показов

**Показы, клики**

критерии оценки  
эффективности

## Итоги

Результаты медийной кампании на Wildberries

**53,28**

CPC

**0,34%**

CTR

**59,46%**

Отказы

**1,270**

Глубина просмотра

Результаты медийной кампании альтернативной e-com площадки

**133,12**

CPC

**0,13%**

CTR

**63,41%**

Отказы

**1,184**

Глубина просмотра

## Выводы

Лидеры по посещаемости

Москва

Санкт-Петербург

Нижний Новгород

**29%** Доля мужчин  
на сайте

**71%** Доля женщин  
на сайте

Комплексный анализ эффективности рекламной кампании позволяет констатировать её успех по ключевым метрикам. Инструмент продемонстрировал высокую результативность в решении задач охвата целевой аудитории и формирования первичной узнаваемости, что подтверждается значительным приростом нового трафика, качественно соответствующего заданным параметрам

# Click out: кейс

## Цель

Выявление наиболее эффективной целевой аудитории для новых продуктовых линеек сети ресторанов быстрого питания

## Задача

Перед запуском продуктовых линеек клиента стояла задача определить, какая аудитория наиболее восприимчива к новинкам

## Инструменты

Баннер на главной

## Решение

- + Мы запустили две рекламные кампании для продуктовых новинок с похожим оффером, но с сегментацией по двум возрастным группам: 18-24 и 25-44.
- + Все остальные факторы (площадка, формат баннера, продолжительность размещения) были строго одинаковыми, что гарантировало чистоту результатов.
- + Мы реализовали рекламные кампании, разделив кампании по возрастным группам.

## Результаты

### Первая линейка

Возраст 18-24	CTR	0,70%	CR% из кликов в сеансы	17%
---------------	-----	-------	------------------------	-----

Возраст 25-44	CTR	0,48%	CR% из кликов в сеансы	15%
---------------	-----	-------	------------------------	-----

### Вторая линейка

Возраст 18-24	CTR	1,06%	CR% из кликов в сеансы	17%
---------------	-----	-------	------------------------	-----

Возраст 25-44	CTR	0,80%	CR% из кликов в сеансы	15%
---------------	-----	-------	------------------------	-----

### 18-24

аудитория продемонстрировала значительно более высокий CTR (разница от 33% до 46%)

### 18-24

конверсия (CR) у аудитории стабильно выше на 2 процентных пункта по всем кампаниям

## Как мы использовали этот инсайт?

В последующих запусках рекламных кампаний фокус может быть направлен на более молодую аудиторию 18-24. Это позволит повысить общую эффективность медиасредств без резкого увеличения бюджета.

# Click out: кейс DIGITAL TWIGA

## Задачи

- Повышение узнаваемости застройщика
- Привлечение качественного трафика на сайт

## Целевая аудитория

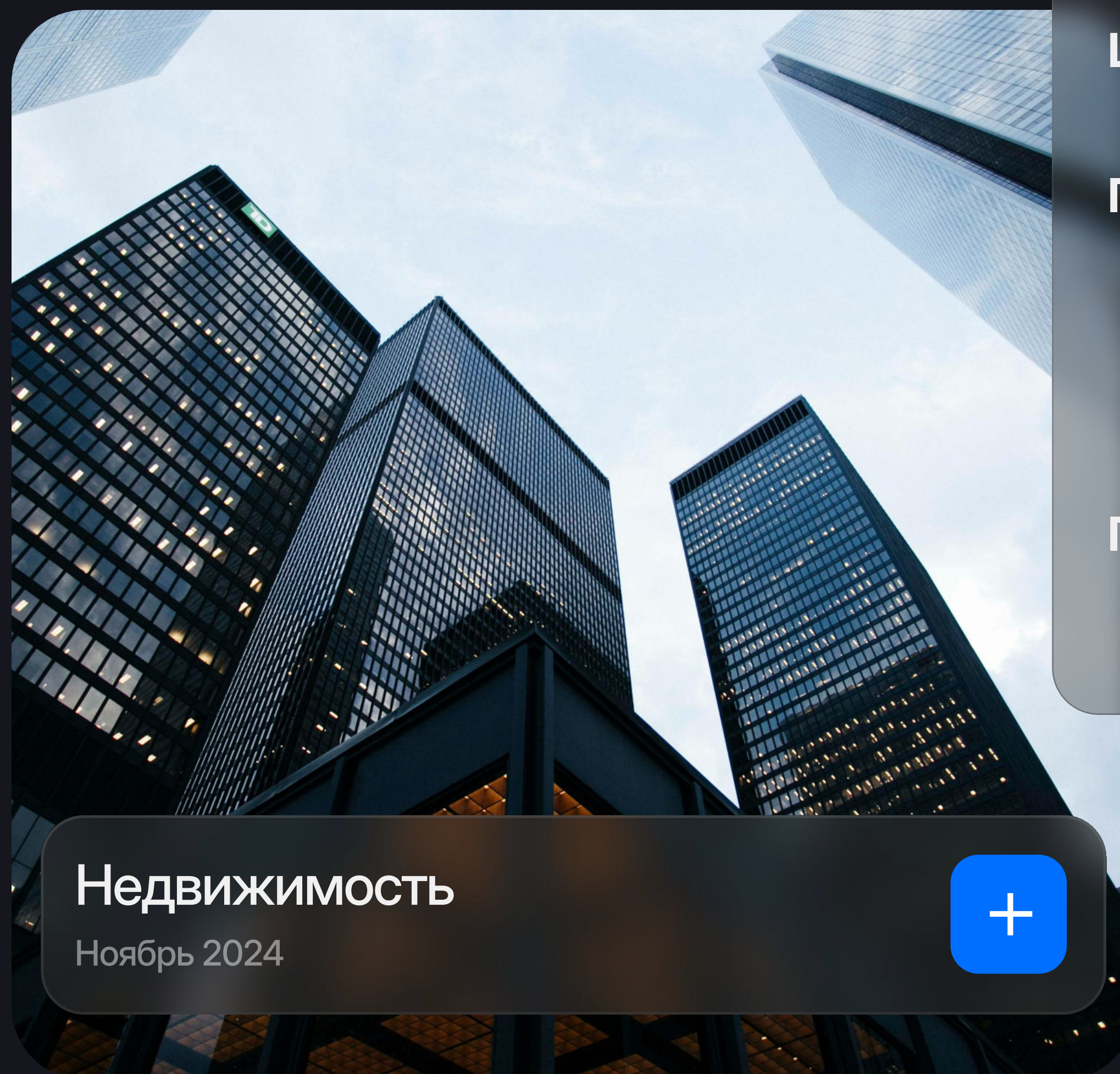
- Пол: МЖ
- Возраст: 25 - 54
- Доход: выше среднего

## География показов

- Москва и МО

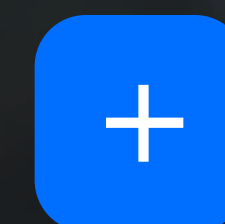
## Инструменты

- Click out баннер на главной, места 2–10 на слайдере



Недвижимость

Ноябрь 2024



Критерии оценки эффективности рекламы

### Ценовые

- CPM
- CPC

### Поведенческие

- Отказы
- Глубина просмотра
- Время на сайте
- Микро- и макро-конверсии

### Поведенческие

- Охват и CPU
- Post-view конверсии

# Click out: кейс DIGITAL TWIGA

В рамках рекламной кампании проходило размещение на четырех маркетплейсах

**x2** раза больше  
Среднее значение CTR,  
чем на других маркетплейсах

**x2** раза ниже  
Стоимость клика

**+4** сек.  
Среднее время на сайте

на **5%** пунктов  
Ниже показатель отказов

## Вывод

WB позволяет получить более дешевый трафик на сайт по сравнению с другими маркетплейсами без ухудшения качества трафика

## Рекомендации

Рекомендуем рассматривать данный формат в связке с ремаркетинговыми механиками в контекстной рекламе или социальных сетях, чтобы в дальнейшем его конвертировать

WB показал себя наиболее эффективно по CTR и стоимости трафика

- + CTR превышает среднее по другим маркетплейсам более, чем в два раза, а стоимость клика ниже в два раза
- + При этом качество трафика не уступает другим площадкам — показатель отказов ниже на 5 п.п., время на сайте больше на 4 секунды, глубина просмотра отличается незначительно
- + CR в микро-конверсию также примерно на уровне среднего



# Click out: кейс MGCCom

## Целевая аудитория

- Мужчины и женщины 25-45,
- любители скидок и акций,
- любители фастфуда/доставок еды



## География показов

Москва,  
Санкт-Петербург



## Инструменты

Запуск медийной рекламной кампании на главной странице Wildberries по формату click-out на лендинг рекламодателя, 1 место



## Критерии оценки эффективности рекламы

Стоимость триала



## Период

17-26 сентября  
2024

## Цель

Привлечение новых пользователей в подписку

## Результаты

- В результате применения геотаргетинга и размещения формата "Баннер на главной" удалось **привлечь новую аудиторию**, ранее не знакомую с продуктом. Это способствовало выполнению основных KPI рекламной кампании: увеличению количества новых подписчиков и снижению их стоимости привлечения.
- Результаты превзошли ожидания: **перевыполнили план по количеству лидов на 26% по стоимости на 23% ниже плановой**. После дальнейшей оценки качественных показателей трафика в Яндекс Метрике и CRM, выяснили, что WB дает высококачественный трафик и вовлеченных пользователей.

на **10%**

CTR выше плана

**35%**

Доля показов от всего медиа-размещения

**14,52%**

Доля подписок от всего медиа-размещения

на **23%**

CPO ниже плана

на **41%**

CPC ниже плана

на **26%**

перевыполнен план по активациям пробного периода

Запускайте click out  
рекламу **уже сегодня!**



Наша почта: [wb-click-out@rwb.ru](mailto:wb-click-out@rwb.ru)

[↔ Регистрация](#)