wildberries

Реклама в ПВЗ



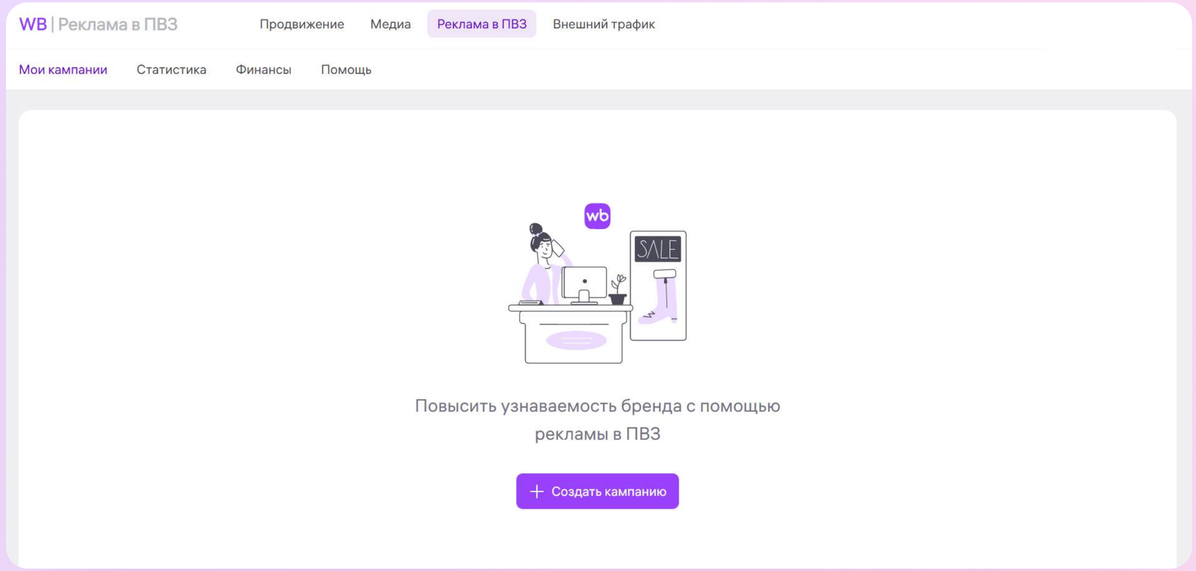
Инструкция пользователя

Содержание

Слайд	Страница
О кабинете WB Реклама в ПВЗ	3
Разделы кабинета	4
Места показа и принцип работы рекламы	5–7
Модель оплаты, ставка и бюджет	8–10
Создание кампании	11–25
Оплата кампании	26–29
Статистика	30–33
Статусы кампании	34–35

О кабинете WB Реклама в ПВЗ

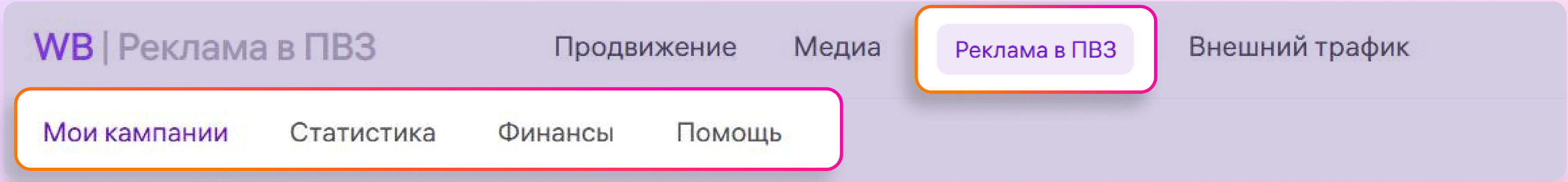
Через кабинет **WB Реклама в ПВЗ** вы можете самостоятельно настраивать и запускать рекламу своих товаров на цифровых экранах в пунктах выдачи Wildberries по всей России.



Разделы кабинета

В кабинете WB Реклама в ПВЗ есть разделы:

- Мои кампании
- Статистика
- Финансы
- Помощь



Места показа и принцип работы рекламы

Где покажут рекламу

Вашу рекламу увидят посетители пунктов выдачи заказов Wildberries. Креативы будут транслироваться на цифровых экранах.

Цифровые экраны

— это видеоэкраны с соотношением сторон 9:16

В кабинете **WB Реклама в ПВЗ** вы можете **выбрать города**, в которых будет показан ваш креатив.



Как работает реклама в ПВЗ

Цифровые экраны оснащены механизмом, который передаёт в систему запрос с **данными о местоположении и количестве людей,** которые увидят рекламу.

Кампании из кабинета **WB Реклама в ПВЗ** с подходящими настройками географии показов **участвуют в аукционе ставок** вместе с другими креативами. Если креатив выигрывает аукцион, то показы начинаются.



Модель оплаты, ставка и бюджет кампании

Модель оплаты PPV

PPV

— это модель оплаты, при которой вы устанавливаете ставку за один выход креатива, а деньги списываются за фактическое число выходов.



Выход

— это метрика, которая отражает, сколько раз ваша реклама была показана на экране.



Минимальная ставка

зависит от региона показов.
Актуальные ставки вы можете увидеть в кабинете **WB Реклама в ПВЗ**, когда будете настраивать кампанию.



Ставка и бюджет кампании

Ставка

стоимость одного выхода рекламы на экране в ПВЗ, с которой вы будете участвовать в аукционе

Бюджет

максимальная сумма расходов всей кампании, которую вы определяете самостоятельно

Пример

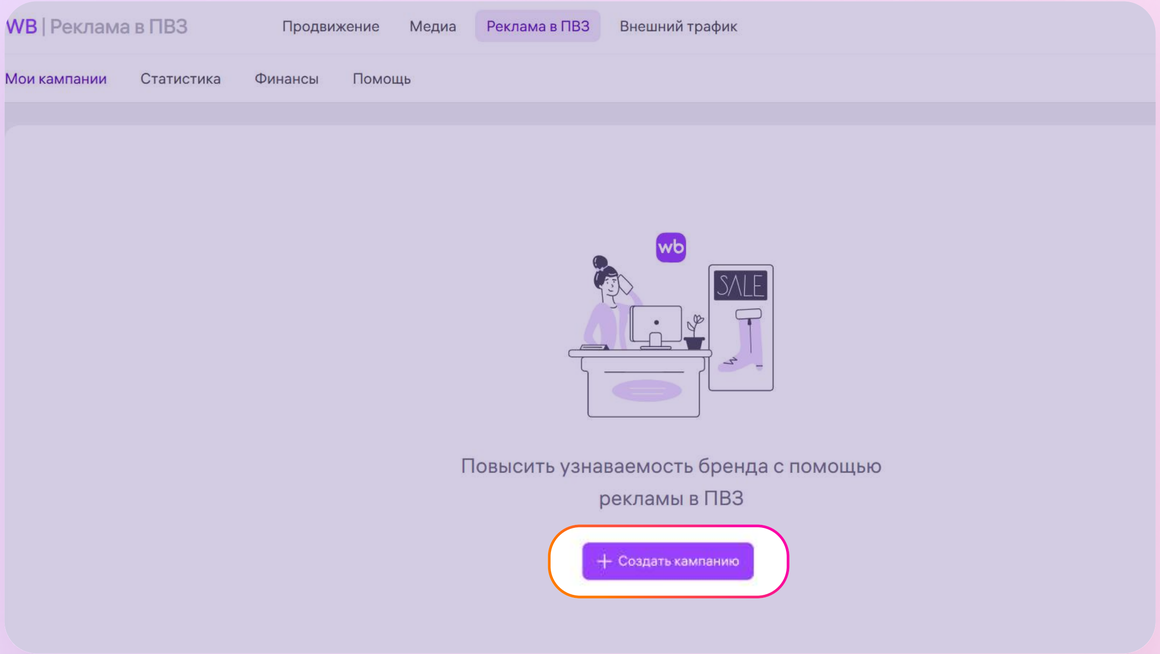
Ваш бюджет	Ваша ставка	Максимальное количество показов
15 000 ₽	1 ₽	15 000
	за один выход	15 000 / 1 = 15 000

Создание кампании

Шаг 1

Создайте кампанию

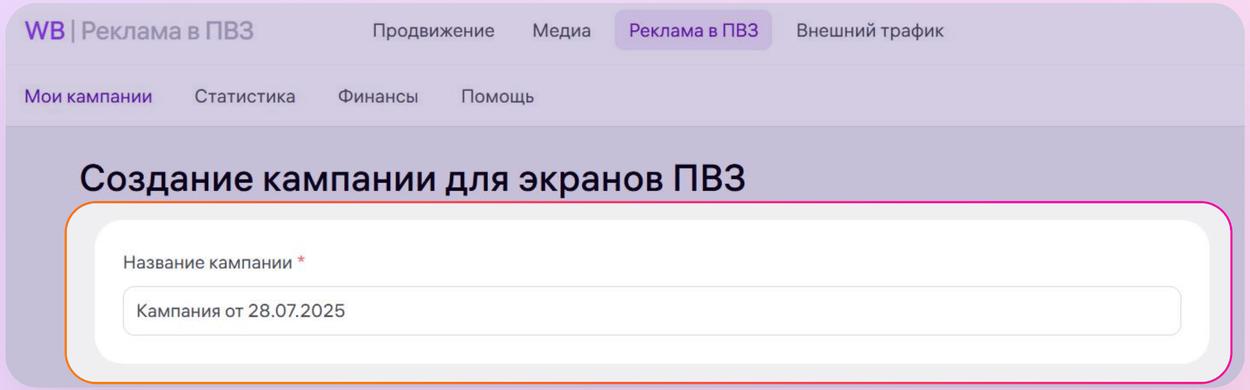
В кабинете **WB Реклама в ПВЗ**
откройте раздел **Мои кампании**
и нажмите кнопку **Создать кампанию**.



Шаг 2

Добавьте название кампании

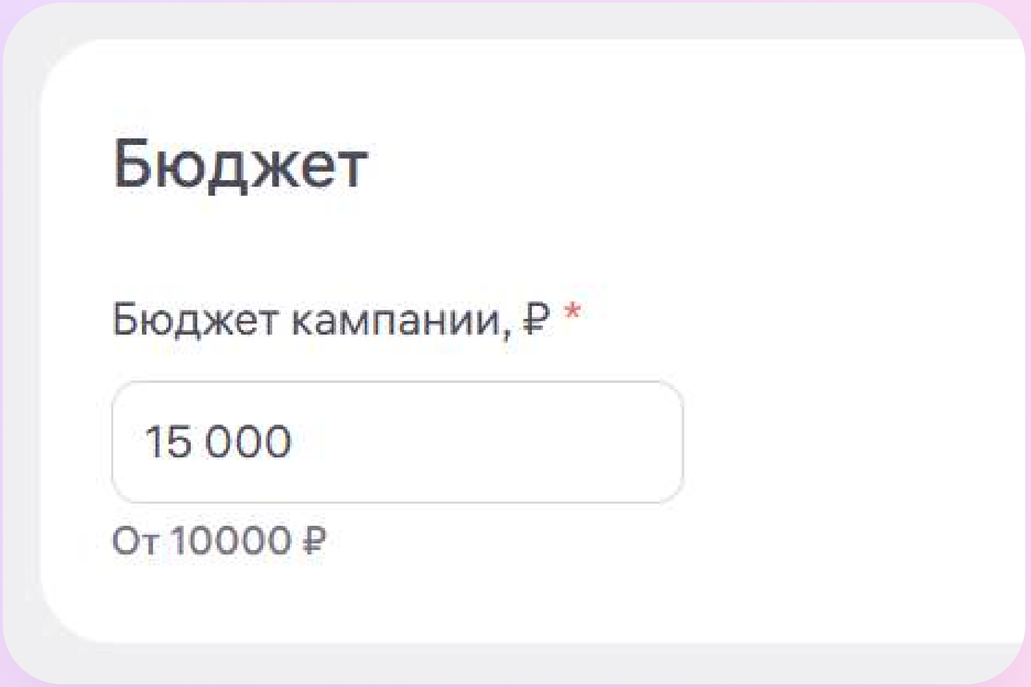
Укажите название, по которому вам будет удобно искать кампанию в кабинете.



Шаг 3

Задайте бюджет кампании

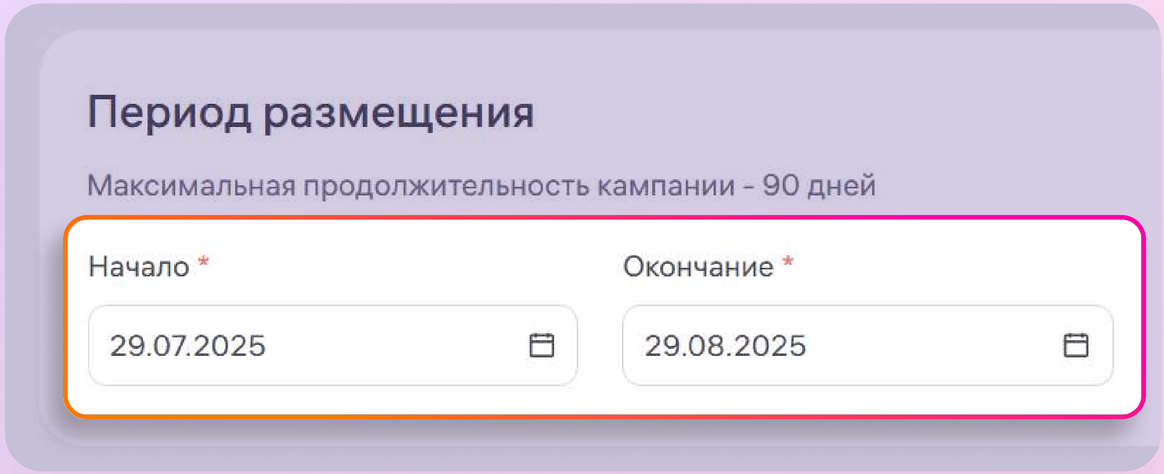
В поле **Бюджет** укажите сумму,
которую вы готовы потратить на рекламу.



Шаг 4

Выберите период размещения

Выберите **дату начала и окончания** показов рекламы. Максимальная длительность размещения — 90 дней.

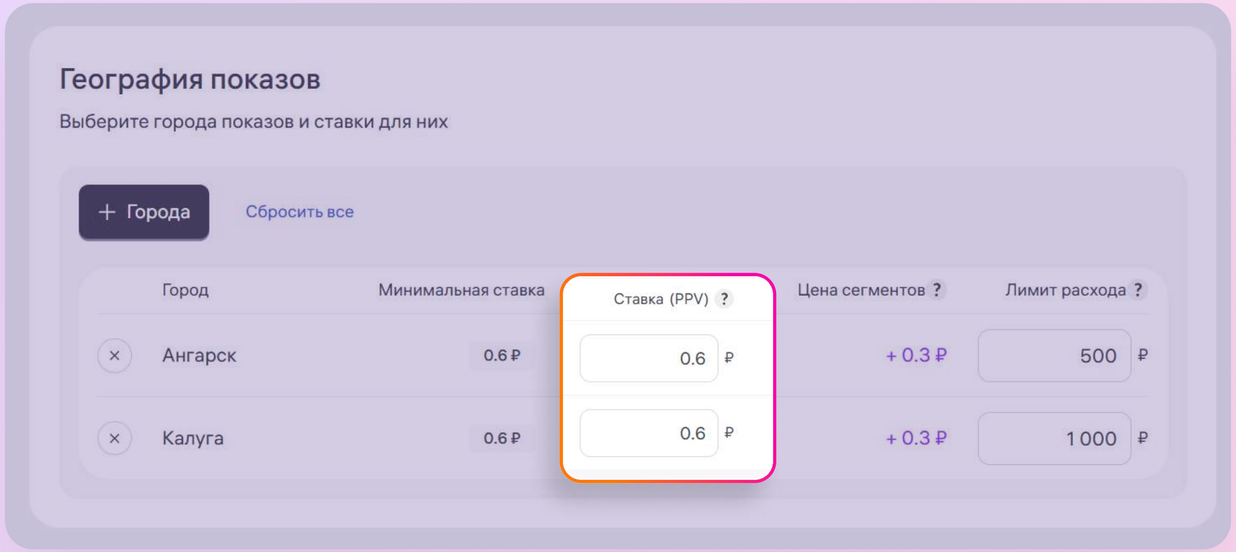


Шаг 5

Настройте географию показов

Выберите из списка **города**, в которых будет показана реклама, и задайте **ставку** за один выход рекламы в ПВЗ. Установить ставку ниже минимальной не получится.

Вы можете настроить показы в одном,
нескольких или сразу всех городах из списка.



Шаг 6

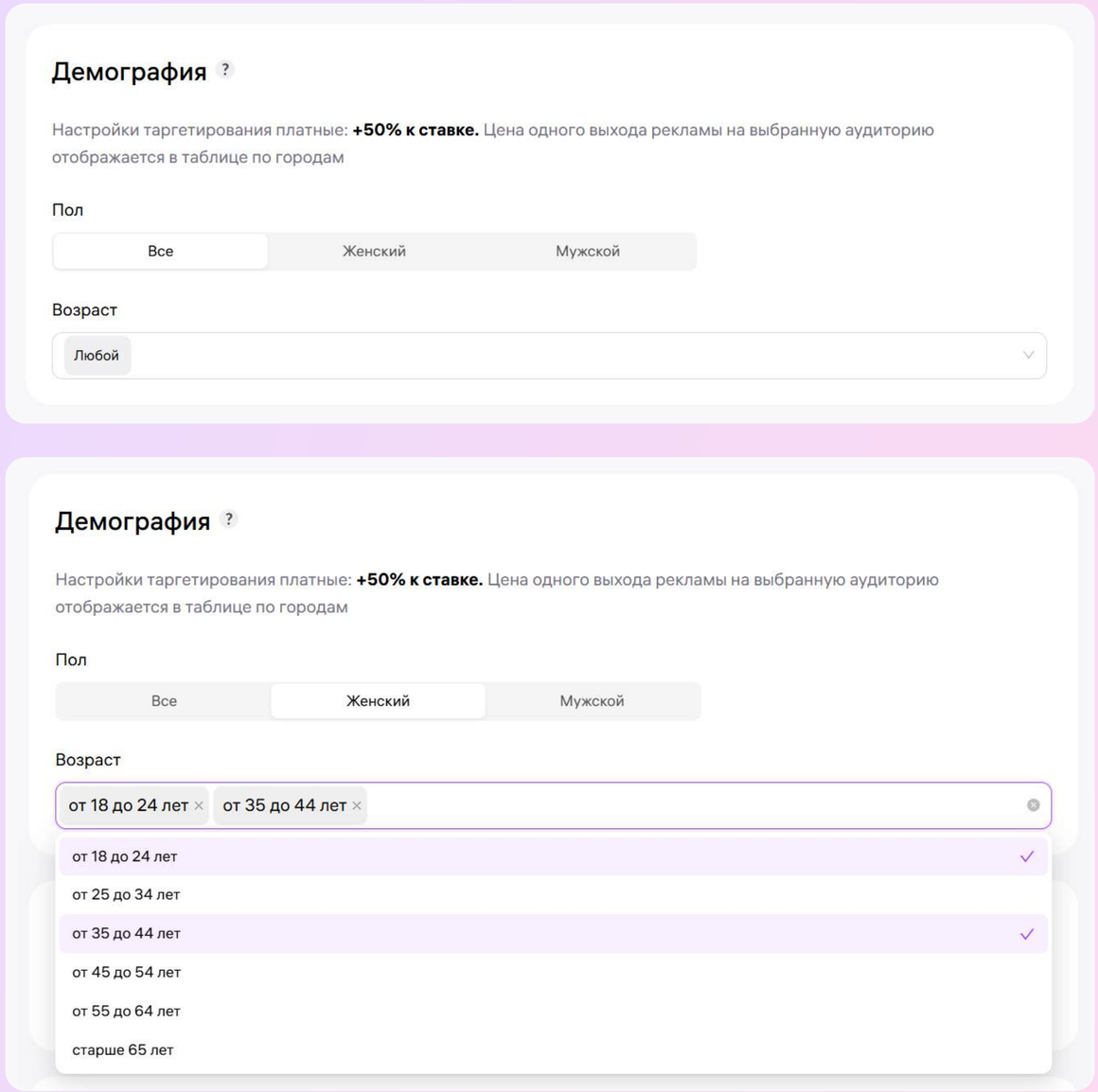
Задайте параметры таргетинга

Настройте демографические параметры аудитории, которая увидит рекламу. Вы можете выбрать предполагаемые пол и возраст.

Ваше объявление появится на экране, после того как покупатели из выбранной аудитории отсканируют QR-код доставки в ПВЗ.

Можно указать несколько возрастных диапазонов — так ваш креатив увидит больше людей.

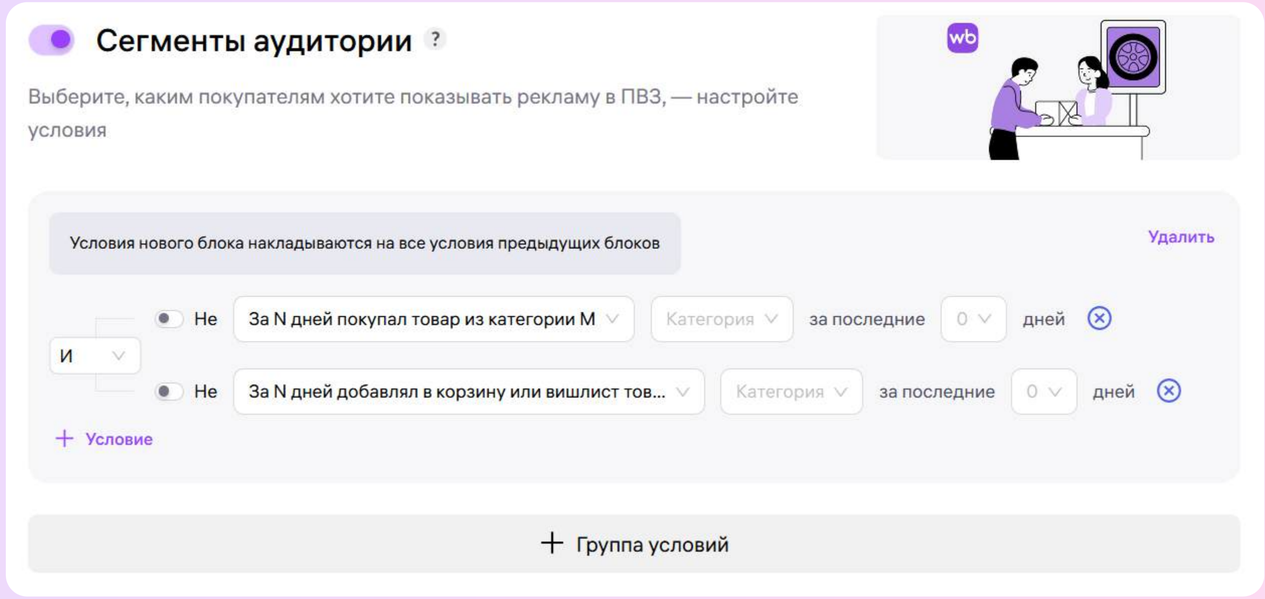
Настройка платная: **+50% к ставке**. Цена одного выхода рекламы с учётом параметров таргетирования отображается в таблице по городам.



Шаг 7

Выберите сегменты аудитории

Выберите, какой аудитории хотите показывать рекламу в ПВЗ, — настройте условия. Они будут учитываться вместе с демографическими параметрами.

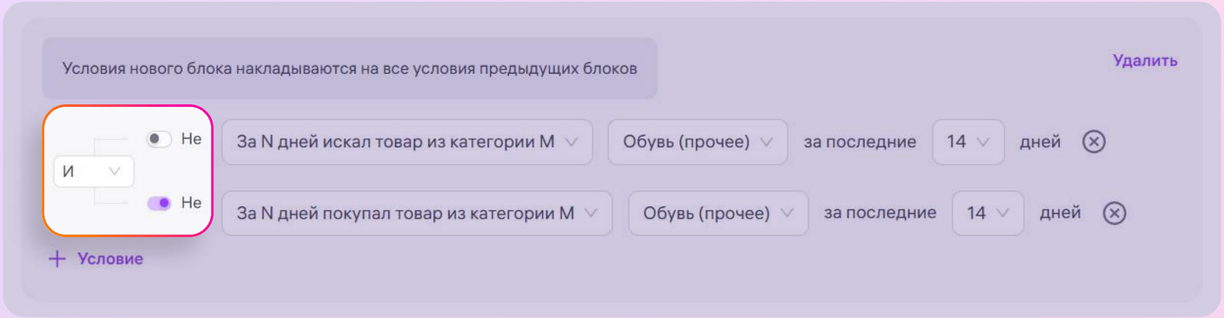


Шаг 7

Выберите сегменты аудитории

Выберите **И**, если хотите, чтобы действовали все условия. Выберите **Или**, если нужно, чтобы действовало хотя бы одно условие. Например: «Искал товар из категории „Обувь“ за последние 14 дней» **И** «Не покупал товар из категории „Обувь“ за последние 14 дней».

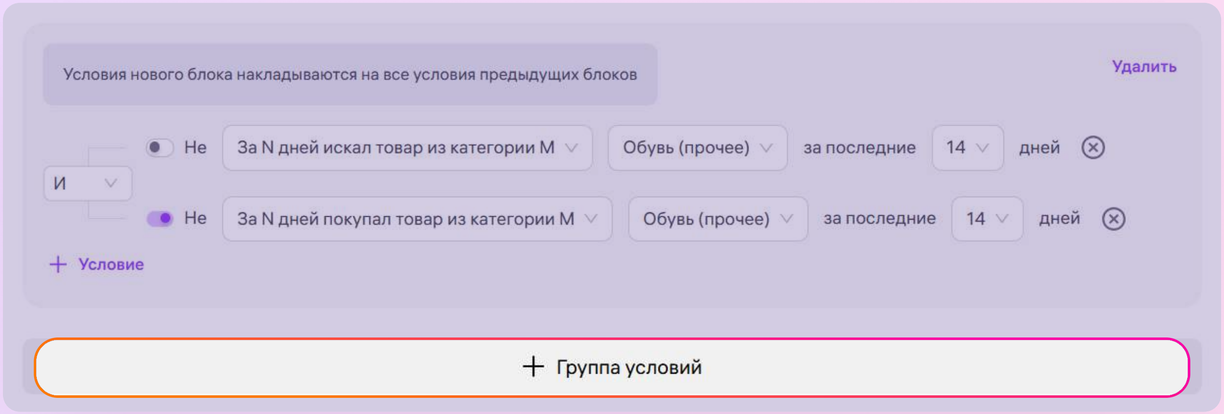
Условия могут быть утвердительными, например «Покупал товар», и отрицательными. Чтобы создать отрицательное условие, переключите тумблер **Не** рядом со строкой.



Шаг 7

Выберите сегменты аудитории

Если вам нужно добавить общие условия для разных сегментов, вы можете создать дополнительный блок условий. Между блоками тоже можно настроить логику взаимодействия: **И, Или**. Параметры, настроенные в новом блоке, будут влиять на все сегменты из предыдущего.



Шаг 8

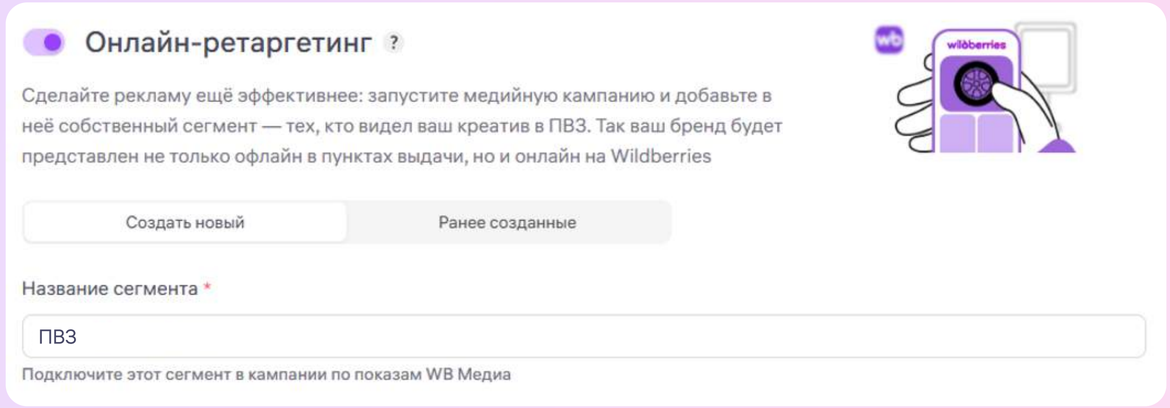
Настройте онлайн-ретаргетинг

Запустите медийную кампанию на Wildberries для группы покупателей, которая уже видела ваш товар на экране в ПВЗ:

1. Активируйте **Онлайн-ретаргетинг** и выберите сегмент, которому хотите показывать рекламу.
2. Перейдите в кабинет WB Медиа, создайте кампанию с оплатой за показы, на шаге 4 включите **Поведенческие параметры** и добавьте этот сегмент в кампанию.

Инструкция

Используйте похожие креативы в кампании в ПВЗ и медийной кампании — так ваш товар быстрее смогут найти на Wildberries.



Шаг 9

Загрузите креатив

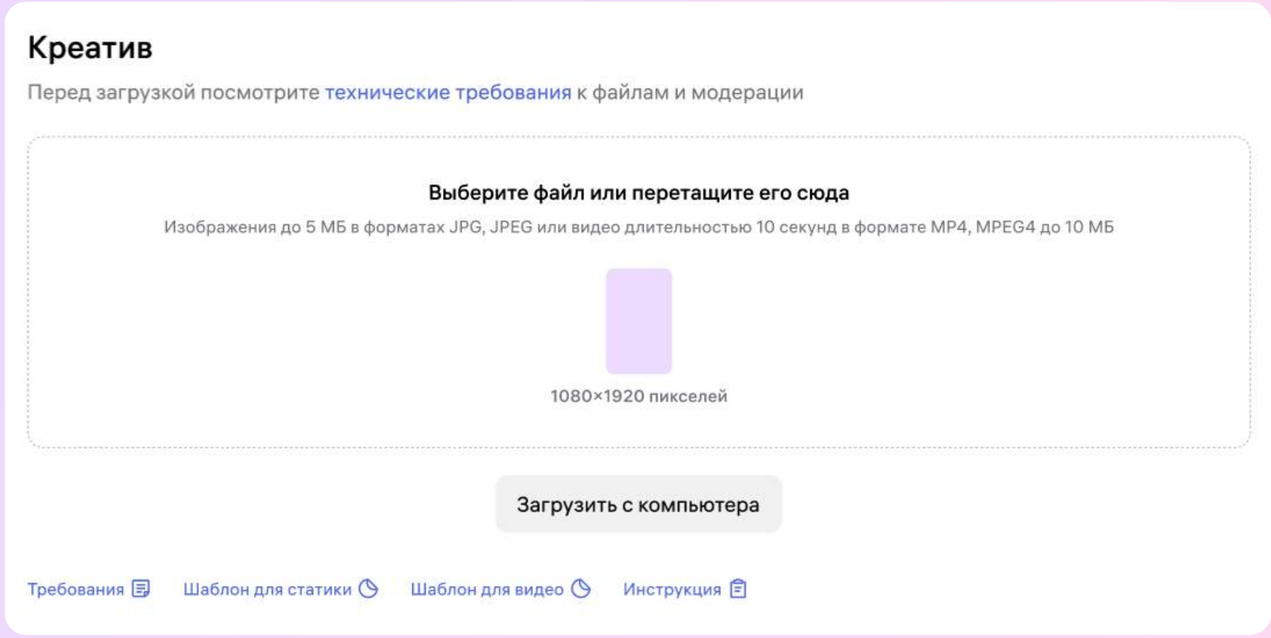
Чтобы загрузить изображение:

1. Откройте библиотеку по кнопке **Шаблоны**. Выберите шаблон из нужной категории и скопируйте его в своё пространство в Figma.
2. Добавьте на слайд название товара, бренд, фото и цену.
3. Скачайте и загрузите в кабинет готовый креатив.

Технические требования к креативу:

- изображение в формате jpeg
- размер 1080 × 1920 px
- вес не больше 5 Мб

Если креатив уже проходил модерацию, вы можете загрузить его из медиатеки.



Шаг 9

Загрузите креатив

Чтобы загрузить видео:

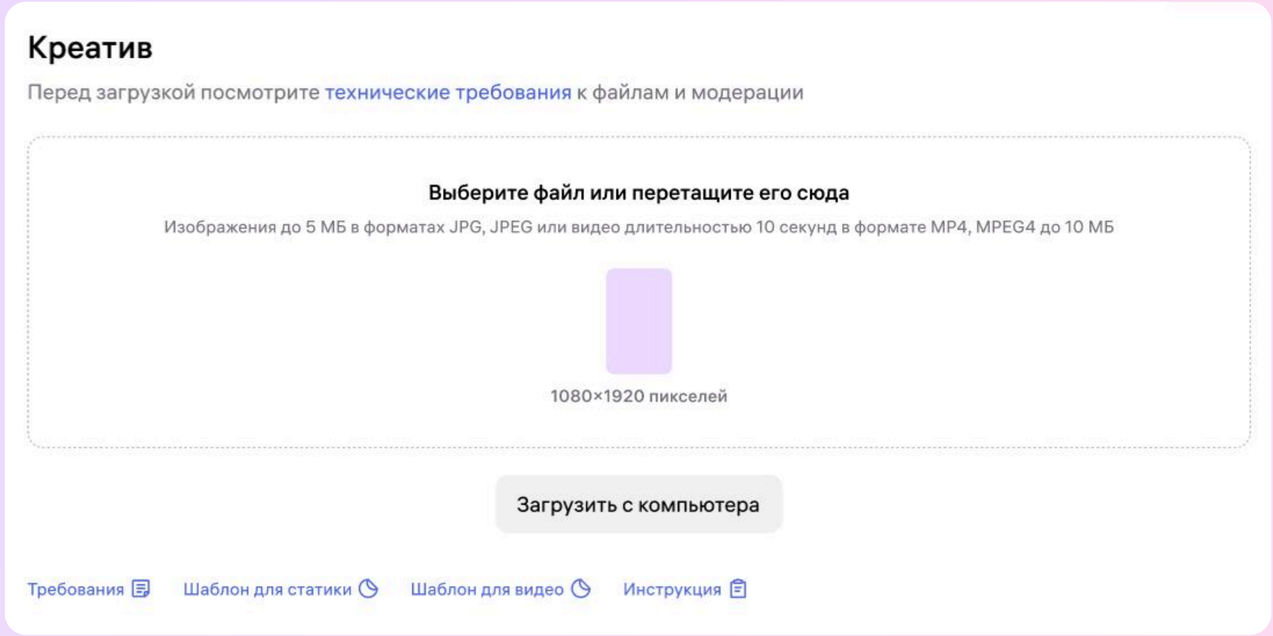
1. Изучите технические требования к файлам.
2. Подготовьте видео в соответствии с требованиями.
3. Скачайте и загрузите в кабинет готовый ролик.

Основные технические требования к файлу:

- видео в формате MP4 ISO или MPEG-4 Part 12
- размер 1080 × 1920 px
- вес не больше 10 Мб
- длительность 10 сек.

Полный список требований

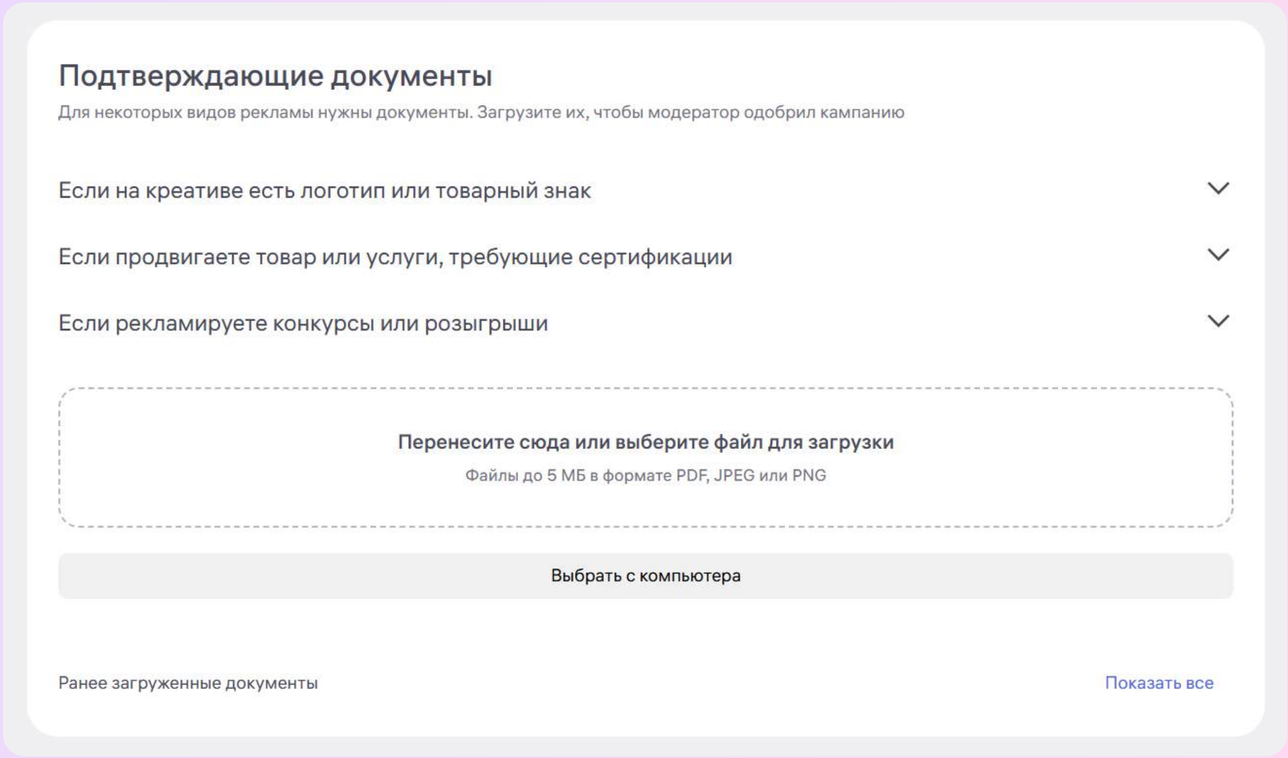
Если видео уже проходило модерацию, вы можете загрузить его из медиатеки.



Шаг 10

Прикрепите документы

Если для товаров, которые вы рекламируете, нужны подтверждающие документы, загрузите их в кампанию.

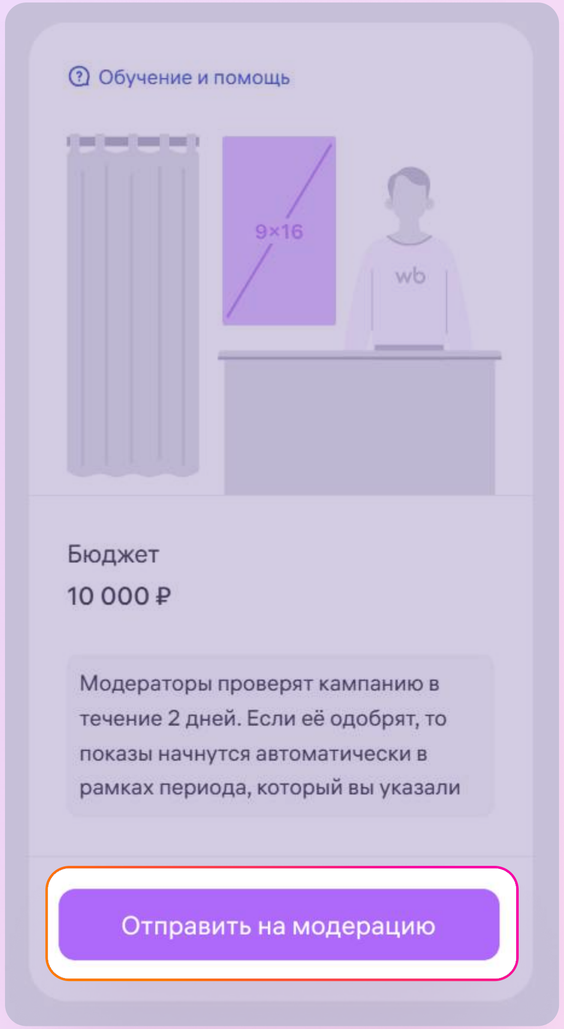


Шаг 11

Отправьте кампанию на модерацию

Нажмите кнопку **Отправить на модерацию.**

Модерация может занять **до 2 рабочих дней.** Когда креатив пройдёт проверку, показы начнутся автоматически. Если модератор не одобрит креатив, кампания перейдёт в статус **Отклонена** и на странице отобразится комментарий модератора.



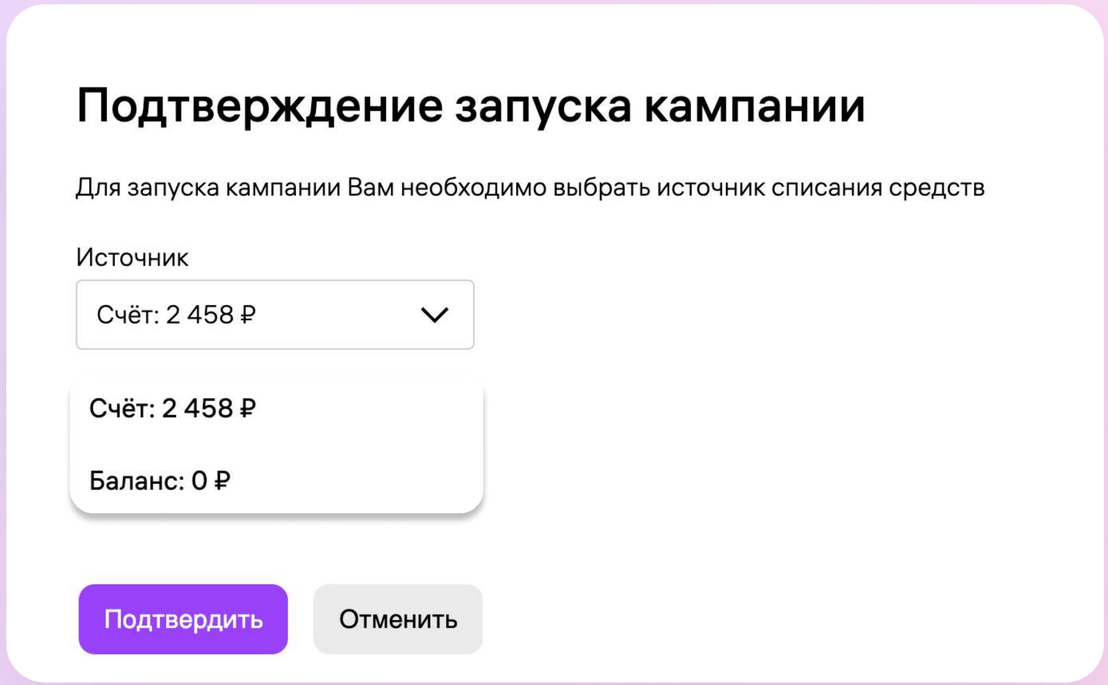
Оплата кампании

Способы оплаты кампании

После того как создадите кампанию, **выберите способ оплаты.** Кампании **WB Реклама в ПВЗ** можно оплатить двумя способами:

Счёт | Баланс

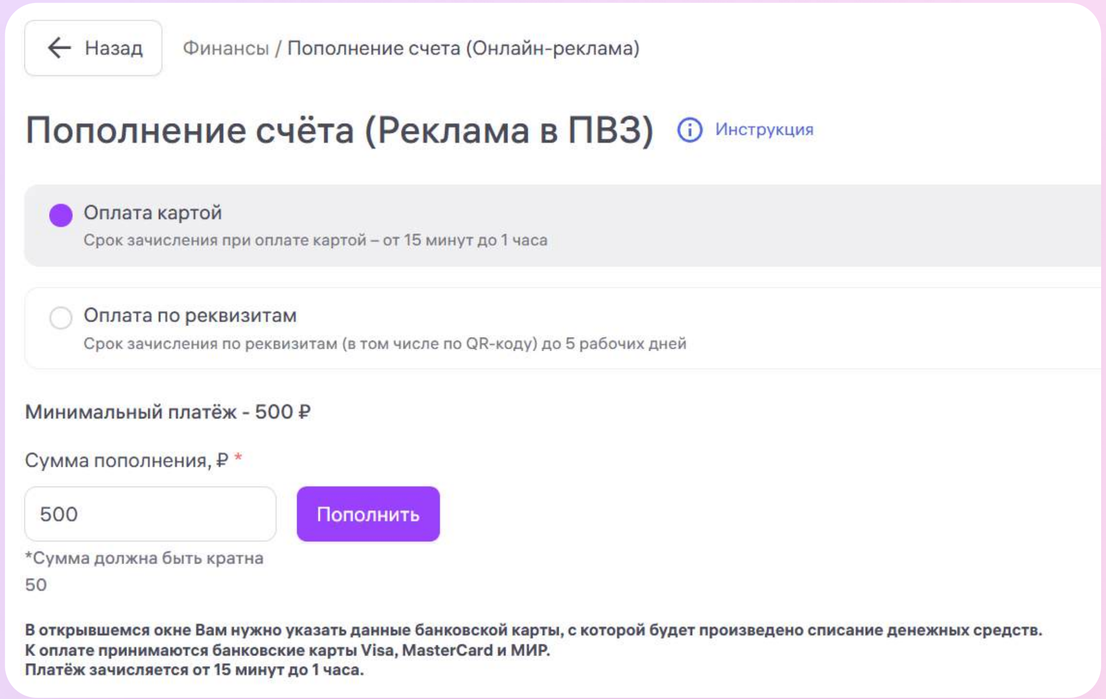
Баланс на портале **WB Партнёры** и баланс кабинета **WB Реклама в ПВЗ** — не одно и то же. Перевести деньги между ними невозможно.



Счёт

Счёт — это форма оплаты, при которой вы самостоятельно вносите деньги в кабинет **WB Реклама в ПВЗ**, чтобы запускать кампании.

Внести деньги на счёт можно в разделе **Финансы.** Нажмите кнопку **Пополнить счёт** и выберите удобный способ: картой или по реквизитам.



Баланс

Баланс — это сумма, которую можете потратить на продвижение товаров в счёт ваших будущих продаж. Удержим только ту сумму, на которую были показы в кампаниях.

Баланс равен средней сумме в графе **Итого к оплате** в финансовых отчётах за последние 3 недели. Если хотя бы в одном из этих отчётов отрицательная сумма, баланс не формируется.

Начисляем двумя частями: 75% — по вторникам, 25% — по четвергам. Баланс нельзя отключить — он обновляется автоматически и не переносится на следующую неделю. Поэтому если с прошлой недели в активных кампаниях остались деньги с баланса, то вычтем их из суммы на текущую неделю.

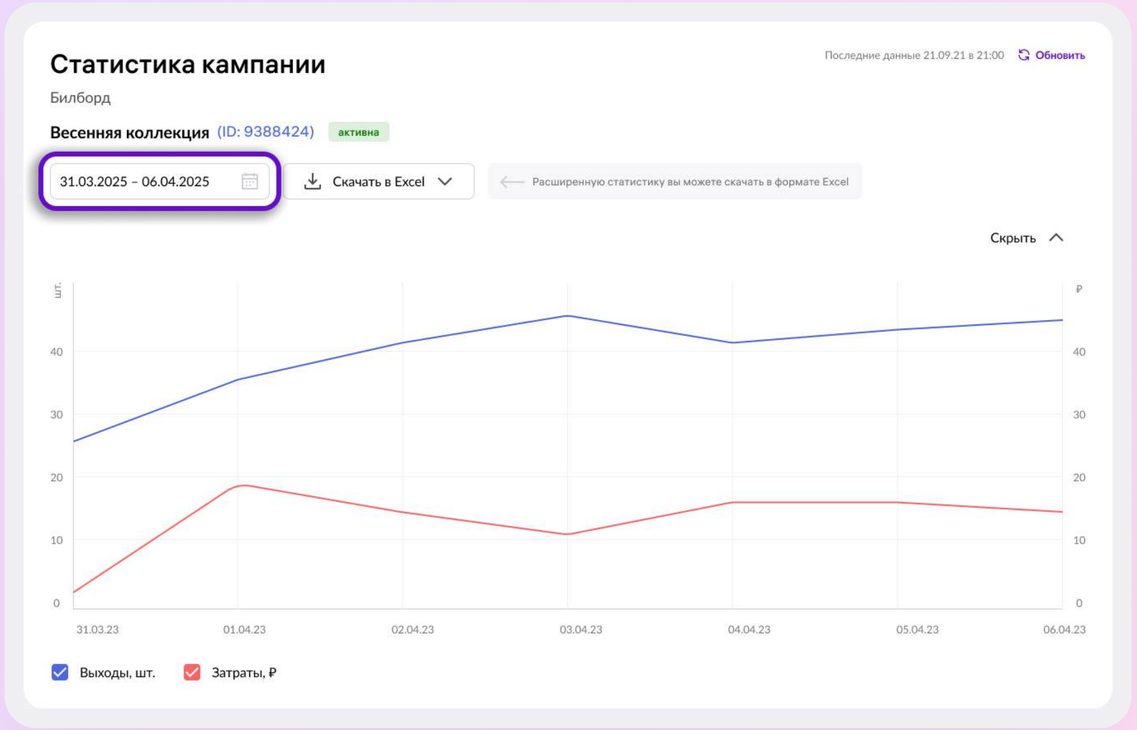


Статистика кампании

Статистика кампании

На странице статистики вы увидите график с динамикой изменения **показов** и **затрат**.

Вы можете посмотреть данные как **за весь период** работы кампании, так и **за отдельный промежуток**. Для этого настройте даты в календаре.

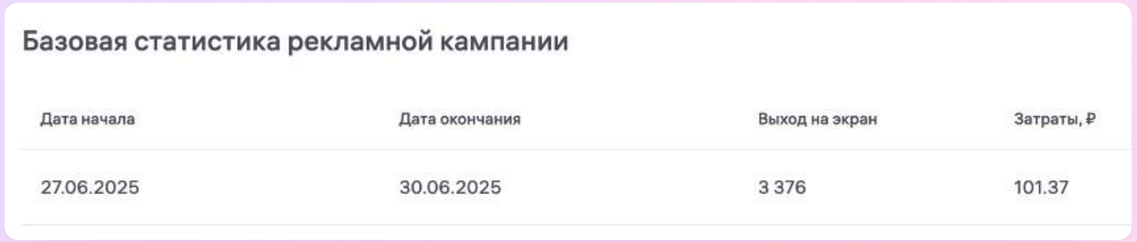


Базовая статистика

В разделе **Базовая статистика рекламной кампании** вы найдёте информацию о метриках эффективности рекламы.

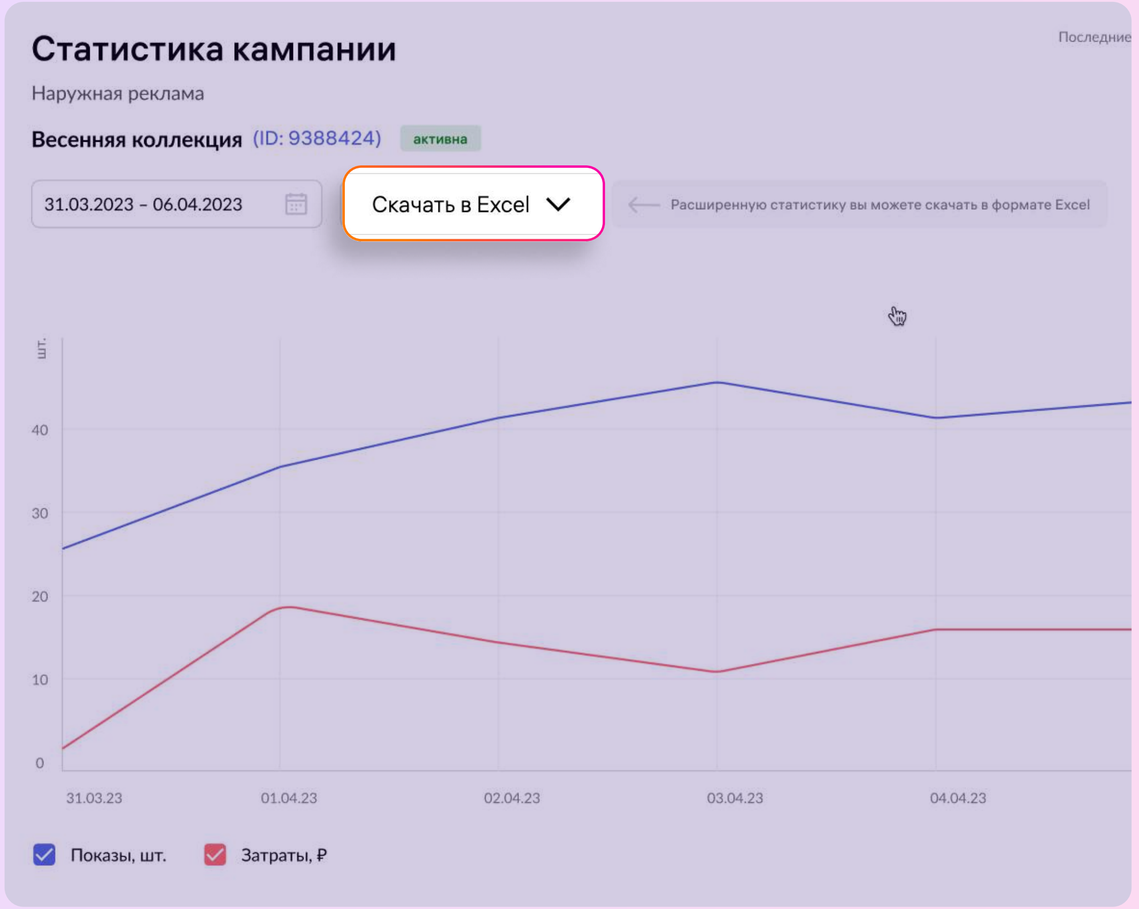
В таблице вы увидите метрики:

- **Выход на экран** — количество отображений рекламы на экранах в ПВЗ
- **Затраты** — сумма, которую вы потратили на рекламу



Выгрузка отчёта

Вы можете скачать отчёт по статистике.
Для этого настройте даты в календаре и нажмите **Скачать в Excel**.



Статусы кампании

Статусы кампании

Активна — вы запустили кампанию, показы идут.
Обратите внимание: кампания может находиться в статусе **Активна**, но креатив не будет отображаться, если ставка ниже границы аукциона.

Черновик — вы создали кампанию, но не отправили на модерацию.

На модерации — кампания ожидает проверки.

Запланирована — модератор одобрил кампанию. Показы начнутся в период, который вы выбрали. Отредактировать товары и креатив уже нельзя.

Приостановлена — вы приостановили кампанию самостоятельно или у неё закончился бюджет. Чтобы снова запустить кампанию, перейдите в её настройки и нажмите кнопку **Возобновить показы.**

Отклонена — кампания не прошла модерацию. Прочтите комментарий модератора, отредактируйте кампанию и отправьте на модерацию снова.

Показы завершены — кампания завершилась и перешла в архив, показы не идут. Восстановить кампанию из архива нельзя.

В кабинет