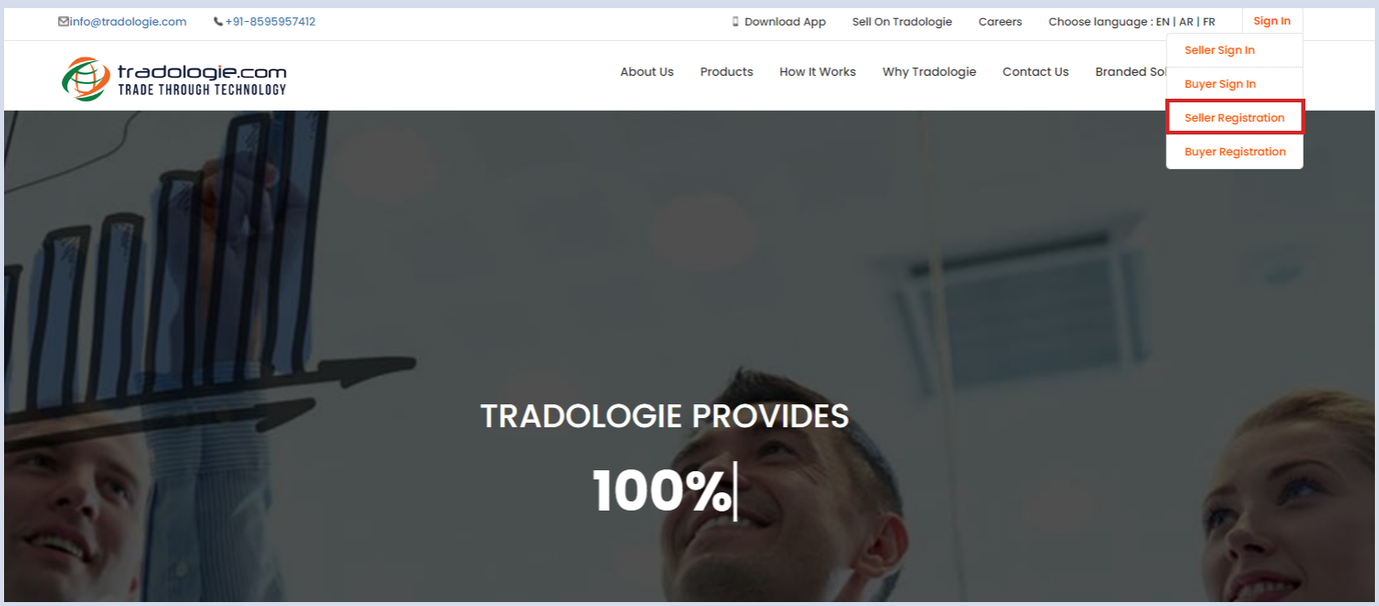
Регистрация на площадке

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

Шаг 1

Для регистрации на **Tradologie** перейдите на сайт и нажмите на **Seller Registration.**



Шаг 2

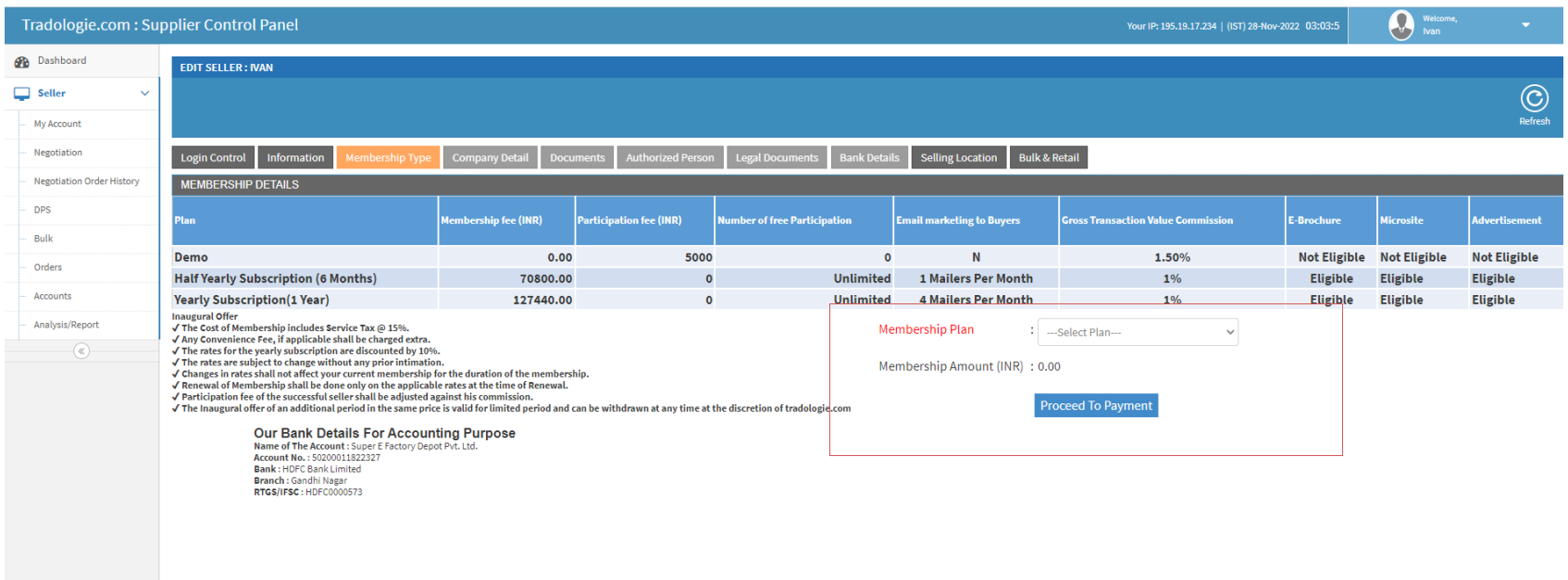
Введите имя, номер телефона, адрес эл.почты и придумайте пароль.

Теперь вам доступен личный кабинет.

Шаг 3

Далее необходимо оплатить подписку: на 6 месяцев либо на год.

Стоимость рассчитана в индийских рупиях.



После выбора тарифа нажмите на **Proceed to payment.**

Весь функционал площадки, а также разделы, которые необходимо заполнить, появятся после оплаты.

Советы по оформлению товарных карточек

После заполнения профиля вы столкнетесь с необходимостью создания товарных карточек. Из карточки клиент узнает все основные характеристики товара.

Карточка товара состоит из:

- описание товара
- стоимость
- фотографии товара
- отзывы

Чтобы карточка товара была продающей, она должна выгодно и полно рассказывать о товаре, быть понятной и удобной для пользователей. Здесь мы собрали основные советы по тому, как правильно оформить карточку товара.

1. Описание товара

- *Описание должно быть **кратким, но информативным**. Укажите цвет, модель, назначение, размер, происхождение, особенности, послепродажное обслуживание (при необходимости), стоимость, преимущества, комплектация товара и др.*
- *Предусмотрите **перевод описания на языки целевых стран экспорта.** Для начала можно перевести описание только на английский язык, а в дальнейшем — расширить их перечень.*

- *Сделайте **акцент на экологичность** вашего товара, приверженность компании экологическим ценностям и использование переработанных материалов заинтересует потенциальных покупателей.*

1. Продовольственные товары (продукты в натуральном или переработанном виде, употребляемые человеком в пищу)

- *укажите состав (ингридиенты), срок хранения, правила хранения, а также срок доставки товара.*

2. Непродовольственные товары

- *Для одежды и обуви стоит добавить таблицу размеров, инструкцию о снятии мерок и состав, а также требования к уходу.*
- *Для бытовой химии укажите правила использования, хранения, противопоказания/риски использования, а также, при наличии, приложите сертификат на продукцию.*
- *Для промышленных товаров (техника, оборудование, т.д.) необходимо указать технические характеристики, габариты, инструкцию по использованию и указать особенности послепродажного обслуживания.*
- *Для бытовой техники стоит указать габариты, условия перевозки, необходимость оформления разрешительной документации на ввоз и указать особенности послепродажного обслуживания.*

✓Успешный пример развернутого описания товара на популярной площадке

Каждый заказ поставляется с:
• Один 24"L x 24"W березовый колышек
• Три полки шириной 7,25 дюйма: 1 XS (8") 1 Маленькая (12") и 1 Средняя
(22")
•Шесть 8- дюймовых колышков (диаметр 1 дюйм)
•Французская система подвешивания шипов

Отверстия колышка имеют диаметр 1 дюйм и равномерно расположены с 3 дюймами между каждым отверстием и 25 отверстиями всего.

Из-за ручной работы этого предмета, каждое изделие будет немного отличаться от того, что изображено. Я не могу гарантировать, что любой колышек будет свободен от сучков, различных цветов и узоров зерен и других естественных вариаций в древесине.

Особенности

Ручная работа
Материалы: Дерево
Высота: 24 Дюймы
Ширина: 24 Дюймы

Что делает их такими особенными, спросите вы?

• Ручная резка и сверление из безформальдегидной березовой фанеры
(без ЧПУ / используемых компьютеров - все ручной работы)
• Французская подвеска шипов делает установку легкой и с минимальным
отверстия, необходимые для подвешивания - это дружелюбно к арендатору
• Чрезвычайно универсальный: у вас есть возможность перемещать полки и
колышки в соответствии с вашими потребностями

Указаны особенности товара, примечания о том, что каждый товар будет отличаться из-за ручной работы, комплектация товара, а также ссылки для ознакомления с другими товарами продавца

**Обратите внимание, что для наглядности приведен пример, переведенный на русский язык. При заполнении информации о вашей продукции используйте основной язык целевой аудитории площадки.*

Нужен специальный размер, чтобы соответствовать вашему пространству? Мы можем создать для вас систему стеллажей с необходимыми размерами и / или любимым цветом пятна или краски!

Дополнительные полки и колышки можно приобрести здесь:

2. Фото/видео товара

МОЙ ЭКСПОРТ

Фотографии товара должны быть сделаны:

- *На простом фоне при естественном освещении, без использования вспышки;*
- *С разных ракурсов: спереди, сзади, сбоку, под углом и т.д.;*
- *В использовании (например, если товар — предмет одежды, стоит показать, как он смотрится на человеке);*
- *Вблизи, с фокусом на деталях;*
- *Рядом с другими предметами для понимания размера товара;*
- *Фото разных вариаций товара (цвет, размер и т.п.)*

При записи видео:

- *Используйте штатив и настройте свою камеру на высококачественную съёмку.*
- *Не стоит снимать длинные видео о товаре — лучше записать ролик до 15 секунд, чтобы покупатели его досматривали.*

Продумайте эстетическую составляющую листингов. *Для этого используйте инфографику. Чтобы создать инфографику, не обладая навыками дизайна — воспользуйтесь одним из бесплатных онлайн-сервисов.*

Более подробная информация о составлении листингов размещена по ссылке.

Что нужно знать до начала работы на площадке?

МОЙ ЭКСПОРТ

Перед началом работы с площадкой, убедитесь, что вы заполнили профиль ***информативно, это вызовет доверие у потенциального покупателя****.*

Для большей оперативности при обработке заказов, включите ***автоматические уведомления*** *о новом заказе, о смене его статуса или о том, что товар заканчивается (если такие функции предусмотрены площадкой).*

Платежная система.

*В личном кабинете **необходимо выбрать платежную систему** и ввести подробную информацию о счете в банке.*

Работа с отзывами.

- *Отвечайте на **все отзывы***
- *Делайте это **оперативно***
- *Подготовьте **ответы на распространенные вопросы***

Логистика.

Многие площадки предлагают свои сервисы доставки товара до конечного потребителя, однако есть и возможность подключения наиболее удобного для вас способа доставки.

Подробнее о способах доставки по ссылке .

Продвижение.

Недостаточно только разместить товар, необходимо его также продвигать. О способах продвижения товара читайте по ссылке .

*Внимание! При самостоятельном выходе на зарубежные **локальные розничные площадки**, вы можете столкнуться с **высокими затратами:** от открытия местного юр.лица до вывоза коммерческих партий продукции.*

Ценообразование.

При формировании листингов необходимо определить и рассчитать стоимость товара. При ее расчете важно закладывать в стоимость комиссию площадки и стоимость логистики до конечного потребителя.

Удачи в онлайне!

Полезные ссылки

Раздел **«Электронная торговля»** на платформе “Мой экспорт”

Новости онлайн-экспорта в Telegram

Поддержка: ask@exportcenter.ru

МОЙ ЭКСПОРТ