Ашот Нерсисян

Менеджер маркетплейсов Ozon



Беру на себя полный цикл управления магазином

Помогаю запускать магазины с нуля и развивать продажи на Ozon. Работаю с экономикой, ассортиментом, карточками и рекламой. Принимаю решения на основе показателей, с вниманием к прибыли бизнеса.

2 года на Ozon

От анализа ниши
до ежедневного управления

Что беру в работу

Экономика и ассортимент

Анализ ниш и конкурентов, юнит-экономика, товарная матрица.

Карточки и продвижение

SEO, контент, A/B-тесты, настройка и оптимизация рекламы.

Контроль и развитие

РНП, конверсии, ДРР и маржа. Отчётность и поиск точек роста.

От запуска к стабильным 7,5 млн ₽ в месяц

Бытовая техника и электроника • Октябрь 2025 - март 2026

0 ₽

На старте: новый магазин без товаров

39,87 млн ₽

Выручка за ноябрь 2025 - март 2026

Задача

Запустить магазин с нуля и выйти на продажи с маржой от 20%.

Что сделал

Проанализировал ниши и рассчитал юнит-экономику. Подготовил карточки, запустил рекламу и тестирование обложек. Наладил ежедневный контроль показателей в РНП.

В процессе работы нашёл перспективные направления и расширил ассортимент с 5 до 12 артикулов.

Результат

Более 20%

Маржа магазина

6,8%

TACoS в марте 2026

Пик: 10,07 млн ₽ в декабре. Январь-март: 7,41-7,89 млн ₽ в месяц.
Все суммы выше - выручка, а не сумма заказов.

Один артикул.
5,62 млн ₽ за месяц.

Категория «Вертикальные пылесосы» • Старт в ноябре, результат в декабре

Задача

Запустить бренд с нуля: от выбора товара и расчётов до первых продаж.

Что сделал

Нашёл точку входа в более узком сегменте моющих вертикальных пылесосов. До закупки рассчитал плановую маржу 23%. Упаковал карточку под точные запросы и характеристики товара.

Настроил рекламное продвижение: за 4 недели ДРР снизился с 16% до 7%, а CTR карточки вырос с 4,3% до 5,6%.

5 623 508 ₽
Выручка за месяц

25%
Достигнутая маржа

ТОП-5%
Продавцов категории

Обсудим ваш магазин?

Открыт к сотрудничеству. Первое обсуждение - бесплатно.

Telegram | MAX | WhatsApp

Подробные кейсы и показатели - на сайте