

Промо код **PLEN2026** для [Wildbox.ru](https://wildbox.ru) | [Alfamarket.by](https://alfamarket.by) | [Сергей Плех](#)

Как анализировать блогеров через Wildbox

Готовая инструкция для менеджера маркетплейсов

☒ Чек-лист анализа блогера – 10 шагов

	Шаг	Что делаем и зачем
☐	1. Найти блогера	Скопировать точное название канала (не ссылку) с любой платформы
☐	2. Проверить все площадки	В Wildbox → Анализ внешки → ввести название канала. Смотрим все 5-6 площадок автора одновременно
☐	3. Изучить историю публикаций	Подбор публикаций → фильтр по блогеру. Сортировка от максимальной выручки к минимальной
☐	4. Посмотреть категории товаров	Фильтр по предмету (категория) – понять, что у этого блогера реально продаётся
☐	5. Оценить заказы и выручку	Главные метрики: заказы и выручка по каждой публикации. Не просмотры!
☐	6. Проверить динамику артикула	Клик «Динамика артикула» по топовой публикации – смотрим рост продаж до/после поста
☐	7. Сравнить несколько публикаций	Минимум 5-10 постов – не делать вывод по одному случаю
☐	8. Определить сильные категории	Зафиксировать, в каких категориях стабильно высокие продажи
☐	9. Проверить процент выкупа	В карточке товара после публикации: норма для одежды 60-85%, ниже – риск возвратов
☐	10. Сделать вывод	Совпадает ли категория вашего товара с сильными категориями блогера? Да → работаем



Метрики: что главное, а что второстепенное

Метрика	☑ Высокое значение = хорошо	⚠ Высокое значение ≠ продажи
Заказы	Главная метрика – прямое доказательство результата	–
Выручка	Показывает денежный эффект публикации	–
Процент выкупа	Выше 60% – аудитория реально покупает	Ниже 40% – много возвратов
Просмотры	–	Слабо коррелируют с продажами
Лайки / IR	–	Показывают интерес к контенту, не к товару
Комментарии	–	Реакция на контент, не покупательское намерение
ВНО (выр. от отзывов)	Косвенно – реальные покупатели оставили отзыв	–



Какая платформа для каких товаров

Платформа	Тип трафика и эффект	Лучше для
Дзен / YouTube	SEO-трафик, накапливается месяцами, отложенные продажи	Одежда, мебель, электроника, товары с осознанным выбором
Instagram / TikTok	Ленточный охват, пик 24-48 ч, короткий эффект	Яркие визуальные товары, импульсивные покупки, тренды
Telegram / ВКонтакте	Зависит от канала. Нет поискового трафика	Нишевые тематические каналы с лояльной аудиторией

Типичные ошибки – не повторяйте

1. Выбор блогера только по числу подписчиков и просмотров
2. Публикация без чёткого артикула – аудитория не находит товар
3. Анализ только одной платформы блогера – можно упустить главный канал
4. Оценка эффективности в первые сутки для Дзена/YouTube – слишком рано
5. Несколько блогеров в один день – невозможно понять, кто дал результат
6. Игнорирование вопросов в комментариях – потеря готовых к покупке клиентов
7. Вывод по одному посту – нужно минимум 5-10 публикаций для объективной картины

Формула быстрой оценки окупаемости

Ожидаемая выручка = средняя выручка по похожим публикациям блогера в вашей категории
Ожидаемая прибыль = Ожидаемая выручка × Маржинальность товара

Реклама окупается, если: Ожидаемая прибыль > Стоимость размещения у блогера

Пример: выручка 150 000 Р × маржа 25% = прибыль 37 500 Р. Если реклама стоит 10 000 Р – окупается.

Скидка:

10% на первую покупку любого тарифа Wildbox

По промокоду: **PLEH2026**

Сайт сервиса: <https://wildbox.ru/>

Инструкция по активации промокода находится ниже в статье.

Как использовать промо код смотрите в нашей статье, или пишите нам в [телеграмм](#).

Хотите научиться анализировать блогеров и находить эффективный внешний трафик?

Обратитесь в AlfaMarket: консультация, обучение, [сопровождение кабинета Wildberries](#)
+375 29 665-01-58 | [alfamarket.by](#) | [Wildbox.ru](#)