



Tippek, ötletek e-kereskedőknek

Hogyan növeld az eladásaidat a SzabadPénteken?



Tartalom

Hogyan növeld az eladásaidat a SzabadPénteken? **1**

Tartalom **2**

1 Időben készülj fel! **3**

2 Milyen akciót kínálj? **4**

3 Használd ki a saját felületeid erejét! **6**

4 Így töltsd fel az ajánlatod! **7**

5 Checklist a SzabadPéntek előtt **8**



Időben készülj fel!

A legfontosabb tippünk ahhoz, hogy a SzabadPéntek után, este boldogan nézz rá a statisztikákra és az aznapi bevételre az, hogy **készülj fel időben!** Minél előbb találd ki az akciódát, minél korábban ismerik meg a leendő vásárlók, annál többen fogják látni, és lesz idejük felkészülni! Több éves tapasztalatunk az [Internetes Vásárlás Napjával](#) azt mutatja, hogy aki időben feltölti akcióját, az jelentősen nagyobb eséllyel zárja sikeresen a napot.

A legfontosabb dátum, amelyet szem előtt kell tartanod: 2017. március 3.

Mit tegyél?

- 1 Találd ki** az aznapra érvényes egyedi ajánlatod minél előbb!
- 2 Ellenőrizd:** biztosan működni fog? Nézz korábbi statisztikákat, ha volt hasonló kedvezményed: a százaléktípusú kedvezmény futott jobban vagy a forintkedvezmény? A vásárlás mellé járó ajándékért kapkodtak vagy az ingyenes szállításért? Esetleg küldj ki kérdőívet, kérdezd meg Facebook-oldaladon a vásárlókat, mi érdekli őket, mire vágyanak.
- 3 Tervezd meg** a SzabadPéntek előtti időszakot, építs fel egy kampányt! Azzal, hogy időben megtervezed az eDM-eket, feltöltöd az akciódát, megrendeled a kiemelt megjelenést, kitalálod, milyen időben és milyen felületet használsz a promócióra, sok pénzt nyerhetsz.
- 4** Ha **kiemelt ajánlatként** jelensz meg, készülj fel a megnövekedő forgalomra! Érdemes optimalizálnod oldaladat, hogy a szerver bírja a terhelést és tervet készíteni, mit teszel, ha aznap sokszorosára nő a vásárlók száma.

Milyen akciót kínálj?

Bár az idei SzabadPéntek az első, az Internetes Vásárlás Napján 2016-ban majdnem 500 e-kereskedő akciói voltak elérhetőek az oldalon, illetve a [GyerekPéntek](#) és a [HelloBlackFriday](#) akciós napjainkhoz is száznál több kereskedő partner csatlakozott. Ebből kitűnni úgy tudsz, ha valóban értékes kedvezményt adsz. Az ingyenes szállítás már sok helyen elérhető, így nem minden esetben csábító. Érdemes egyet fizet, többet kap, nagyobb mértékű árkedvezmény típusú akciót, vagy csak aznap elérhető, speciális terméket/ szolgáltatást kínálnod. Választhatsz [kiemelt megjelenést](#) is, hogy jobban szem előtt legyen ajánlatod.

Az, hogy egy akció mennyire lesz sikeres, sok tényezőtől függ. Vannak ezek között tartalmi elemek, például mekkora a kedvezmény, mennyire izgalmas az akcióban szereplő termék vagy szolgáltatás stb. És vannak formai elemek is, amelyekre gyakran nem jut kellő energia, pedig a sok-sok ajánlat közül bizony ezek is segítik a választást. Mi utóbbiakkal kapcsolatban osztjuk most meg néhány tapasztalatunkat:

- **Legyen minél konkrétabb az akciód címe!** Az, hogy „-10 százalék” önmagában nem jelent semmit, az érdeklődőnek nehezen ragadja meg a figyelmét.
- **A lényeg kerüljön a cím elejére!** Minél nagyobb a kínálat, minél több az információ, annál kevesebb energiát fektet a vásárló egy-egy akció megismerésére. Tégy meg mindent azért, hogy a rendelkezésedre álló kevés időben meg tudd ragadni a figyelmét.
- **Ügyelj a helyesíráásra!** Gyakran találkozunk olyan ajánlatokkal, amelyeknek a szövegezésére nem fordított kellő figyelmet a webshop. A legszembeötlőbb helyesírási hibákat, elírásokat az akciókat jóváhagyó kollégák javítják, ám sosem lehetünk annyira figyelmesek, mint maguk az ajánlat feltöltői. A pusztán helyesíráson túl is érdemes a szövegezésre nagy hangsúlyt fektetni. A legjobban a tömör, lényegre törő, a túlgéretet kerülő, de az előnyöket világosan megmutató ajánlatok működnek.

Melyik akciók működtek a legjobban?

Ahogy jeleztük, egy akció sikere sok tényező függvénye. Mi online vásárlókat terelünk az oldalunkra, akik az ajánlatok közül szabadon válogatnak, majd a legizgalmasabbakra kattintva eljutnak a kereskedők honlapjaira. E szempontból arról van elsősorban tapasztalatunk, hogy mely akciókat nézik meg a legtöbben a felhasználók közül az akciós napjainkon.

A SzabadPénteket első alkalommal rendezzük meg, de a legutóbbi Internetes Vásárlás Napja, valamint a november elején megrendezett – gyerekeknek szóló termékekhez kapcsolódó ajánlatokat összegyűjtő – GyerekPéntek legnézettebb ajánlatai jó támpontot jelentenek. Íme, a toplisták!

Internetes Vásárlás Napja 2016

1. Játékok akár 80% kedvezménnyel (JátékBolt.hu) »
2. 10-70% kedvezmény, ingyen szállítással 5.000 Ft felett (JátékNet.hu) »
3. Ingyenes kiszállítás október 7-9. között (Decathlon) »
4. Könyvek 25% kedvezménnyel és ingyen szállítással! (Lira.hu) »
5. 15% kedvezmény + ingyenes szállítás! (Fakopáncs) »
6. 53% Kedvezmény! Prága télen is gyönyörű – 2 vagy 3 éjszaka 2 fő részére reggelivel a négycsillagos Hotel Theatrínoban (SzállásGuru.hu) »
7. 5-50% kedvezmény minden termékre garantált ajándékkal! (Tudatos Szülők Áruháza) »
8. Ingyenes szállítás minden megrendelésre értékhatártól függetlenül (KütyüBazár.hu) »
9. 15% Kedvezmény, INGYEN szállítás 5000 Ft felett (KreatívJáték.hu) »
10. 40% kedvezmény a Vászonfotó képekre (Képáruház.hu) »

GyerekPéntek 2016

1. 15% kedvezmény + ingyenes szállítás 5000 Ft vásárlás felett (Fakopáncs) »
2. 10-80% szülinapi akció mindenre, ingyen szállítással! (JátékNet.hu) »
3. 10-30% kedvezmény LEGO játékokra, 0Ft-tól ingyen szállítással! (Tulli Webáruház) »
4. 5-60%-os kedvezmények, garantált ajándék! (Tudatos Szülők Áruháza) »
5. -15% és INGYEN szállítás 5.000 Ft felett (KreatívJáték.hu) »
6. Akár 70%-os kedvezmény 300 játékra! + Ingyenes szállítás + Ajándék! (Játéktenger) »
7. 30% MeseShop gyerekruhákra, cipőkre, ajándékokra! (Ruhafalva) »
8. 25% kedvezmény minden gyerek- és ifjúsági könyvre (Lira.hu) »
9. Fejlesztő játékok 20% kedvezménnyel! (Félkrajcár Játékolt) »
10. 30.000 Ft kedvezmény!! A kedvezmény mind a 12 féle emeletes ágyunkra vonatkozik! (Office Depot) »

Használd ki a saját felületeid erejét!

A SzabadPéntek oldalát várhatóan több tízezer keresik fel, száznál is több webshop jelenik meg az oldalon ajánlataival. Azok a webáruházak tudnak a legsikeresebben élni az általunk nyújtott kommunikációs platform lehetőségeivel, amelyek saját felületeiket, marketingeszközeiket is használják, méghozzá tudatosan igazítva a SzabadPéntek „ernyőkampányához”.

Milyen felületeket használj?

- **Webshop oldalai:** érdemes kiemelt promócióként beharangoznod a SzabadPénteket, amelyhez különböző méretű logókat és badge-eket biztosítunk. Akár külön menüpontot, landing page-et is készíthetsz, hogy a látogatók érezzék az akció jelentőségét.
- **eDM:** ha van hírleveled, vagy tudsz küldeni levelet regisztrált vásárlóidnak, érdemes élned ezzel a lehetőséggel. Ezen keresztül megszólíthatod azokat, akik egyszer már érdeklődtek irántad, és azokat is, akik csak megragadtak az érdeklődés szintjén, de a SzabadPéntek apropóján egy akcióval rábírhatod őket a vásárlásra. Ráadásul a hírlevelek kiküldése nem kerül semmibe.
- **Facebook-oldal:** hirdesd meg akciódát a közösségi oldaladon is, és posztolj beharangozókat már az esemény előtt!
- **PPC hirdetések** (pl. Google Adwords, Facebook Ads): könnyen célozható, költséghatékony hirdetésekkel is támogathatod a kampányt.

Ezen kívül a bannerhirdetések, PR-cikkek és linkek megosztása is sokat segíthet. Minél több helyen jelensz meg, annál jobb. Minél több a látogató, annál több a potenciális vásárló.

Így töltsd fel az ajánlatod!

A SzabadPéntek oldalán több száz akció jelenik meg egy napon. Az ajánlatok alapesetben nem időrendi sorrendben jelennek meg, hanem egy speciális algoritmus alapján, ami a kulcsszavak, a kattintások száma és a pontosan megadott adatok alapján rangsorol. Feltöltés előtt olvasd el tippjeinket, hogyan kerülhetsz előbbre a sorrendben!

Mire figyelj a feltöltésnél?

- **Add meg a webshop adatait!** Ha korábban már regisztráltál, elég újra aktiválnod hozzáféréseid a <http://www.szabadpentek.hu/kereskedok> oldalon. Figyelj arra, hogy az áruház adatait pontosan add meg, minden mezőt tölts ki, ellenőrizd, nem változtak-e meg az adataid.
- **Figyelj a logóra!** Az akciók mellett a logód fog megjelenni, fontos, hogy ez jól jelenjen meg. Csak logót tölts fel, más szöveget, képet ne tartalmazzon a kép.
- **Adj meg kategóriákat!** Az áruházakat és az ajánlatokat kategória szerint is lehet szűrni, és a keresésnél is sokat számít. Csak releváns kategóriát adj meg, amelybe webshopod beletartozik.
- **Tölts fel több ajánlatot!** Összesen három akciót tölthetsz fel, használd ki! Fontos, hogy az akció csak aznapra érvényes, egyedi és valós kedvezmény lehet. Az ajánlatod csak jóváhagyást követően jelenik meg, a link pedig csak a SzabadPéntek napján.
- **Figyelj a címre!** Az akció címe ne az áruház neve legyen, lehetőleg tartalmazza a kedvezményt és a termék/szolgáltatás nevét, amire érvényes, pl. „30% kedvezmény konyhabútorokra és szekrényekre”. Adj meg címkét is, a leírás pedig legyen rövid, de ne túl általános; röviden foglald össze az akció részleteit! A kereső az akciók címében és a címkékben is keres.
- **Címkézd fel akciód!** Adj meg az ajánlathoz tartozó releváns címkéket, hogy minél többen megtaláljanak a keresőből!
- Kérjük, a **SzabadPéntek kattintható emblémáját** tedd ki áruházad weboldalára. A logókat innen tudod letölteni több formátumban: http://www.szabadpentek.hu/szabadpentek_logok.zip
- **Válaszd a kiemelt megjelenést!** A kiemelt megjelenéssel kitűnhetsz a többi webáruház akciói közül. A kiemelt ajánlatok megjelennek a főoldalon és az aloldalakon is. További információért írd nekünk a repasi.erna@neo-interactive.hu címre.

Checklist a SzabadPéntek előtt

- ✓ Töltsd fel az akciódat – akár három különbözőt is – a www.szabadpentek.hu oldalra, és tölts fel hozzá jó termékképeket is!
- ✓ Jól láthatóan hirdesd be az akciót a saját weboldaladon is! Ne csak aznap, hanem több napon át építsd fel a kampányt!
- ✓ Küldj ki hírlevelet is a SzabadPéntekre kitalált kedvezményedről az adatbázisodra, illetve hirdesd meg a Facebook-oldaladon is!
- ✓ Teszteld, hogy tényleg elérhető legyen a SzabadPéntek napján az akciós termék vagy szolgáltatás, véletlenül se legyen hiba a weboldaladon!
- ✓ Az akciód mellé ne feledd ajánlást tenni más terméked vásárlására is!
- ✓ Teszteld a különböző kedvezményeidet (melyik hogyan teljesít), gondolkozz hosszú távon!
- ✓ A vásárlást követő vevői elégedettség mérésével tanulhatsz az esetleges hibákból is. Tegyél ki erre a napra kérdőívet az oldaladra, vagy ösztönözd a vevőidet, hogy írják meg tapasztalataikat.
- ✓ Ne az utolsó pillanatra hagyd az akció kialakítását! Minél előbb lépsz, annál többen értesülnek róla.

www.szabadpentek.hu



Kontakt

Répási Erna

Neo Interactive

Telefon: +36 1 789 5000

Mobil: +36 70 369 0729

Email: repasi.erna@neo-interactive.hu

www.szabadpentek.hu

