



PROMOCJA



REKLAMA W GOOGLE

Google AdWords to system reklamowy, który pozwala wyświetlać reklamy w takich miejscach w internecie, jak:

- lista wyników w wyszukiwarce Google
- strony internetowe, które dołączyły do sieci reklamowej Google
- serwis YouTube

Jest to reklama rozliczana za kliknięcie i pozwala na zarządzanie budżetem w trybie dziennym. Można ją włączyć i wyłączyć w dowolnym momencie.

Możesz sam założyć konto w Google Ads i przygotować kampanię - https://ads.google.com/intl/pl_pl/getstarted

Jeśli nie masz doświadczenia w reklamach Google, zleć to agencji. Szukaj agencji, która ma status Google Partner.



Reklama w Google Adwords jest jedną z najbardziej efektywnych kosztowo form reklamy

PORÓWNYWARKI CEN

Porównywarki cen pozwolą Ci zwiększyć widoczność Twojego e-sklepu w internecie



Agregują one oferty z różnych sklepów, prezentują cenę, dostępność i koszt dostawy produktu.

Opłaty za korzystanie z porównywarek w większości przypadków pobierane są za kliknięcie - przejście na stronę sklepu.

Dodatkowo, porównywarki oferują możliwość płatnej reklamy na stronie głównej i stronach kategorii, a także wyróżnianie swoich ofert.

Przykładowe porównywarki to m.in. Ceneo.pl, Skąpiec, Nokaut.pl, Okazje.info.

Jeśli masz niskie ceny, to obecność w porównywarkach powinna wpłynąć na wzrost sprzedaży

SOCIAL MEDIA

Reklamę w social media możesz wykorzystać na kilka sposobów



Strona sklepu na Facebook

Postuży do komunikacji z klientami sklepu. Planujesz promocję? Koniecznie daj znać na swojej stronie na Facebooku.

Strona sklepu na Instagram

Podobnie jak na Facebook, Instagram też oferuje możliwość komunikacji z klientami i fanami, jednak głównie w formie graficznej. Instagram to dobre rozwiązanie dla firm, które mają produkty, które można w atrakcyjny sposób zaprezentować na zdjęciach.

Reklama na Facebook i Instagram

Oba serwisy oferują możliwość płatnej reklamy, która pojawia się w aktualnościach potencjalnych klientów. Podobnie do reklam w Google, opłata jest za kliknięcie, a budżetem można zarządzać w trybie dziennym.

Możesz sam założyć konto na Facebooku i spróbować swoich sił - wskazówki znajdziesz na <https://pl-pl.facebook.com/business> lub zlecić to agencji.

Warto poszukać agencji, która zajmie się jednocześnie reklamą w social mediach i w Google

EMAIL MARKETING

Własna baza adresów e-mail ze zgodą na wysyłkę e-mailingów reklamowych, to najlepszy i najtańszy kanał sprzedaży



Zadbaj o to, by klienci mieli możliwość zamówienia newslettera podczas rejestracji i składania zamówienia w sklepie. Na zachętę do rejestracji i zgody na wysyłkę e-maili reklamowych możesz zaproponować klientom rabat na zakupy.

Regularnie komunikuj nowości w ofercie i promocje, a klienci będą chętnie wracać do zakupów w Twoim sklepie.

Do wysłania newslettera możesz użyć dowolnego z profesjonalnych systemów wysyłkowych

Przykładowe firmy to m.in. Sare, Freshmail, Elasticemail, GetResponse.

Przedstawione w niniejszej prezentacji informacje i porady oparte są na doświadczeniu i wiedzy ekspertów DHL Parcel Polska Sp. z o.o.

DHL Parcel Polska Sp. z o.o. nie ponosi jakiejkolwiek odpowiedzialności za podjęte przez odbiorców niniejszej prezentacji decyzje biznesowe i zaciągnięte zobowiązania związane z przedmiotem niniejszej prezentacji

DZIĘKUJEMY