Markestic
Digital Marketing Solutions.

A NAGY MARKESTIC WEBSHOP TESZT!

M

Te hányadán állsz?

Ha webáruház tulajdonos vagy, akkor a legtöbb kérdésre **igen** a válaszod, ideális esetben pedig az összes kérdést kipipáltad!

Próbáltad már, vagy aktívan használsz...

☐ **1. Fejlett mérési módszereket, mint például továbbfejlesztett e-kereskedelem és egyéni eseménykövetéseket**

Angolul ezeket Advanced measurement, enhanced ecommerce és custom event tracking címszavak alatt találod a hirdetési fiókodban, és a megfelelő beállításaidért felelnek.

☐ **2. Google Performance Max kampányokat**

Ennek használatával gyakorlatilag egy kampány létrehozásával kihasználhatjuk a Google Ads teljes hirdetési állományát.

☐ **3. Google Shopping hirdetéseket**

Ezt használva megjelenítheted termékeid a Google-ben a keresési találatoknál a hirdetési boxokban, amelyek jellemzően kiemelt helyen szerepelnek.

☐ **4. Google CSS Partnerséget**

Azt tudtad, hogy ha lenne, akkor 20%-kal csökkentheted a hirdetési költségeidet? Vagy ugyanakkor büdzsével 20%-kal több forgalmat terelhetsz a webshopodba.

☐ **5. A kattintási csalások elleni szolgáltatást**

Ez egy olyan, a hirdetési fiókodba telepített algoritmus, amely abban segít, hogy csak a valódi kattintásokért fizess. Megóv attól, hogy akár a konkurensed, vagy clickbotok elégessék a hirdetési büdzsédet.

M

6. Dinamikus remarketing kampányokat a Google és a Facebook hirdetéseken keresztül

Automatikusan remarketingeli azokat a látogatóidat, akik megnéztek egy adott terméket, de nem vásároltak. Minél nagyobb számú termékkel rendelkezik a webshopod, annál inkább hasznodra lesz ez a beállítás. A konverziós arányok javítását szolgálja, hiszen azok után a látogatók után is fizetsz, akik rákattintottak a hirdetésedre de üres maradt a kosaruk.

7. Bármilyen valós idejű licitálási és programozási megoldást, például Criteo, RTB House vagy DV360 Ads

Olyan, sokak által nem kihasznált módszer, amelynek segítségével egy időben több termék megjelenítésére képes dinamikus banner hirdetések legyártása történik.

8. Árösszehasonlító és listázó oldalakat

Azok a felhasználók, akik árösszehasonlító oldalon böngésznek, nagy valószínűséggel már komolyabb vásárlási szándékkal bírnak. Ha itt jelen vagy webáruházaddal, olyan vevőket érhetsz el, akik már vásárlás előtt állnak.

9. Bármilyen kosárelhagyási taktikát, például remarketing speciális ajánlatokkal azoknak, akik hátrahagyják a kosarukat

Számtalan lehetőség van, amellyel nem csak a kosárelhagyásokat csökkentheted, de ha már egyszer elhagyta a kosarat, hogyan tudod visszacsábítani a vevődet.

10. Leadgeneráló kampányok néhány leadmágnes segítségével

Sok lehetőséged van arra, hogy az érdeklődőkből potenciális vevőket konvertálj, megfelelő csalitermékek és a leadgeneráló kampányok használatával.

11. Felülértékesítést és keresztértékesítést

A profitod maximalizálása érdekében elengedhetetlen tisztában lenned az angolul csak upsell-nek és cross-sell-nek hivatkozott fogalmakkal és azok hatékony használatával.

12. Kosárelhagyási e-mail szekvenciát

A kosárelhagyási ráta világszerte átlagosan 70% körül mozog, amely óriási veszteséget jelenthet egy webshop tulajdonosnak, ugyanakkor nagyszerű vevőszerzési lehetőség is rejlik benne - csak tudni kell hogyan is épüljön fel az a bizonyos e-mail sorozat, amely visszahozza a látogatót és végül vásárolni fog.

13. Pinterest, Snapchat, TikTok pixelek beállítását

A Facebook pixel beállításának fontosságáról már biztosan hallottál, de léteznek azokon kívül más, szintén kiemelkedő elérési mutatókkal bíró platformok is. Te használod ezeket? Jelen vagy rajtuk? Hirdetsz?

Nagyszerű, végére is értél a tesztnek!
Hányat pipáltál be?

Kiértékelés

Minden kérdésre, amit kipipáltál, adj **egy pontot**. A maximális pontszám: **13.**

Kiértékelés, avagy mennyi van a webshopodban, ami kihozható belőle a megfelelő mérési beállításokkal és hirdetési típusokkal?

13 pont: Gratulálunk, a webshopod működése stabil alapokon nyugszik és szárnyal!

Kevesebb, mint 13 pont: Bocs, de azt kell mondjuk a webshopod csak árnyéka önmagának, sokkal magasabb fokozaton is pöröghetne. Ha az alapokat rendbe teszed, kiaknázod a fizetett hirdetésekben rejlő potenciált, megfogod azokat az érdeklődőket akikből vevők is lehetnének, garantáltan bevétel növekedést fogsz elérni!

Ha nem cseng ismerősen valamennyi tétel, és tele vagy kérdésekkel, sebaj. Azért küldtük Neked ezt az ellenőrző listát, hogy lásd, mennyi lehetőséged van még, amit megragadhatsz, hogy felpörgesd a vállalkozásod!

Amíg az alap beállításaid nincsenek rendben, amíg nem tudod pontosan mérni a kampányköltéseidből fakadó konverziókat, addig sötétben fogsz tapogatózni, és csak égeted a pénzt. Addig a webshopod csak **TÖREDÉKÉT** fogja hozni annak, amit valójában kitermelhetne Neked.

Szerencsére nem kell egyedül megugranod ezeket a lépéseket, segítünk neked, átnézzük a fiókodat, és megmondjuk hol lehetne javítani, fejleszteni, hogy valóban úgy teljesítsen a webshopod, ahogy azt annak idején megálmodtad.

Ha úgy gondolod rejlik még potenciál a webshopod lehetőségeinek kiaknázásában, **küldd el az adataidat** és mi felvesszük veled a kapcsolatot.

Kapcsolat

Üdv,

Fodor Ákos
A Markestic alapítója és vezetője