

Desatero internetového marketingu pro e-shopy

1. Zvolte správný sortiment

Prodávejte kvalitní zboží, o které mají lidé zájem. Za rozumnou cenu a se slušnou marží. Nekvalitní sortiment znamená spoustu reklamací a nespokojených recenzí. Příliš drahé produkty se zase těžko prodávají a pokud máte malou marži, musíte prodávat ve velkém, abyste vytvořili rozumný zisk. Navíc se slušnou marží máte prostor pro útratu v reklamních kampaních.

2. Vyberte vhodné e-shopové řešení

Vyberte e-shopové řešení, které se vyvíjí, reaguje na novinky (https, EET, atd.) a kde jednoduše nasadíte konverzní a remarketingové kódy. E-shop, který je dělaný na míru, často znamená velkou investici. A to jak při jeho tvorbě, tak i při každém dalším požadavku na změnu nebo doplnění funkce.

3. Komunikujte se zákazníky

Komunikujte s lidmi, kteří u vás nakoupili. Pravidelně posílejte užitečné newslettery a ptejte se, jestli jsou se zakoupeným zbožím spokojeni. Získat další objednávku od spokojeného zákazníka je totiž mnohem levnější, než hledat nového.

4. Investujte do produktových kampaní

Produktové kampaně jsou základ. Investujte do těch, které přináší nejvíc objednávek s poměrně nízkými náklady. Spusťte inzerci ve vyhledávacích zboží (Heureka, Zboží.cz, Glami atd.) a produktové kampaně v AdWords (Shopping Ads) a Skliku (Produktové inzeráty).

5. PPC kampaně svěřte profíkům

PPC kampaně svěřte profesionálům a kontrolujte, jestli se vám investice do nich vložená vrátí. Právě v PPC kampaních se dá prodělat největší balík. Pokud si PPC kampaně chcete spravovat sami, začněte produktovými kampaněmi a DSA kampaní v AdWords. Nastavte nízké ceny za proklik a postupně je u úspěšných kampaní zvyšujte.

6. Vyhodnocujte výsledky

U všech placených kampaní byste měli vědět, co vám přinesly a kolik stály. Úspěšné kampaně posilujte. Neúspěšné utlumte, nebo předělejte. Znáť byste měli marži, se kterou budete porovnávat.

7. Nezapomeňte na SEO

Zkontrolujte, jestli má váš e-shop v titulku a hlavním nadpise celý název stránky. Stejně tak si ověřte, že vyhledávače ví o všech vašich důležitých stránkách. Pro každý dotaz, na který chcete být jednoduše dohledatelní, připravte stránku, která má klíčová slova v titulku, názvu i obsahu.

8. Budujte značku

Věnujte se tomu, aby se z vašeho e-shopu stala známá a pozitivně vnímaná značka. Výrazně to zlepší výsledky všech reklamních kampaní.

9. Buďte originální

Odlište se od ostatních značkou, sortimentem, způsobem komunikace nebo vzhledem e-shopu. To, co dělá většina, ani to, co dělají ti největší, nemusí být to nejlepší pro vás. Odlišit se od ostatních desítek tisíc českých e-shopů může být klíč k úspěchu.

10. Věnujte se důležitému

V marketingu se můžete věnovat milionu věcí. Proto byste měli vědět, co je důležité a tomu věnovat maximální pozornost. Vyzkoušejte PPC kampaně, vyhledávače zboží, mailing, sociální sítě, zaměřte se na optimalizaci pro vyhledávače. Uvidíte, jakých výsledků dosáhnete a jak náročné to bude. A pak se věnujte tomu, kde s nejmenším úsilím dosáhnete nejlepších výsledků. Málokdo má prostor řešit úplně všechno.