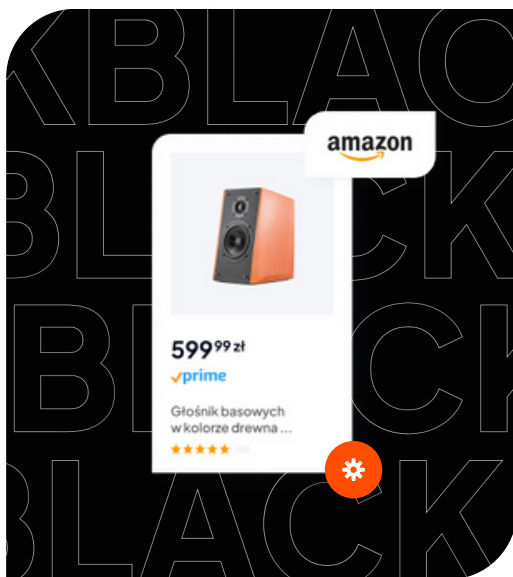




CHECKLISTA DLA KONTA AMAZON

Sprzedawaj po mistrzowsku

Oto 8 kroków, które pomogą ci w pełni wykorzystać okres Black Friday na Amazonie. Przygotowanie to podstawa, a ta lista zawiera najważniejsze działania, które zapewnią, że twoje konto i oferty będą gotowe na wzmożony ruch.



Optymalizacja oferty i SEO



Zaktualizuj tytuły produktów

Sprawdź, czy tytuły zawierają odpowiednie słowa kluczowe, tak by zwiększyć widoczność w wyszukiwaniu. Opieraj się na danych z Campaign Manager, znajdziesz go w zakładce Advertising po zalogowaniu do konta sprzedawcy.

klik klik



Ulepsz opisy produktów

Popraw opisy minimum 2 tygodnie przed startem promocji. Zaktualizuj słowa kluczowe w oparciu o narzędzia analityczne i dane reklamowe. Możesz skorzystać z narzędzia Helium 10, [przeczytaj przewodnik po tym narzędziu](#).

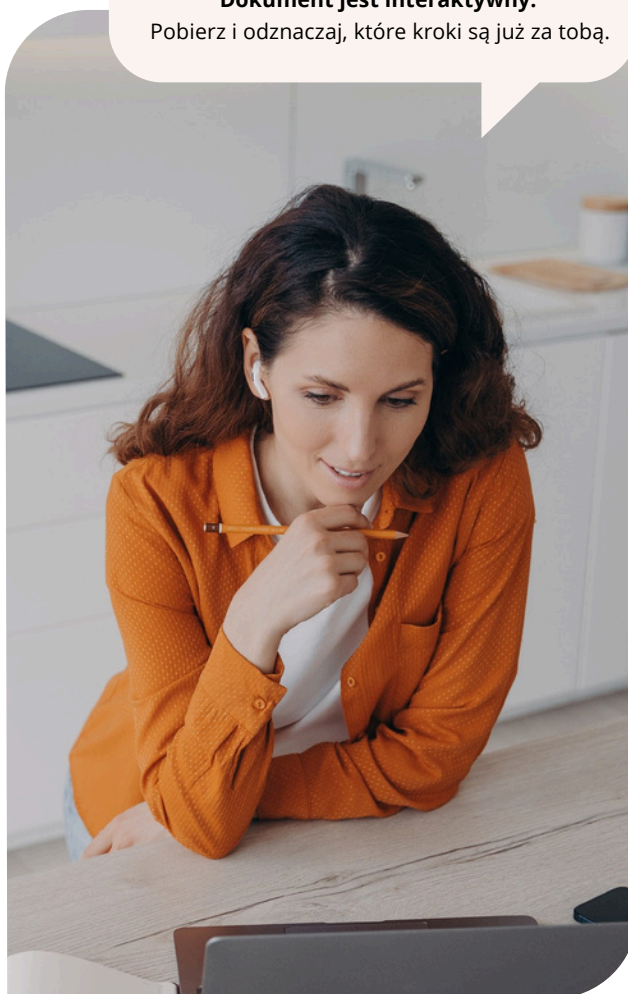


Zaktualizuj backendowe słowa kluczowe

Upewnij się, że korzystasz ze wszystkich możliwości słów kluczowych, w tym uzupełnionych Generic Keywords.

**Dokument jest interaktywny.**

Pobierz i odznaczaj, które kroki są już za tobą.





Konkurencyjna strategia cenowa

Porównaj swoje ceny z konkurencją

W okresie Black Friday konsumenci polują na promocję, więc kluczowe jest oferowanie atrakcyjnych cen, które przyciągną ich uwagę. Jednak nie zapominaj o zachowaniu odpowiedniej marży na swoich produktach – rabaty powinny być dobrze przemyślane, aby nie narazić się na straty. Ważne jest, aby promocje były korzystne zarówno dla klientów, jak i dla Ciebie jako sprzedawcy.



Zapasy i zarządzanie magazynem

Sprawdź stany magazynowe

Upewnij się, że masz wystarczające zapasy najpopularniejszych produktów, aby uniknąć wyprzedania oferty w kluczowych momentach.

Korzystaj z FBA (Fulfillment by Amazon)

Rozważ skorzystanie z FBA, co pozwoli na szybką i niezawodną wysyłkę produktów, co jest kluczowe w okresie Black Friday. Uzupełnij stany magazynowe, jeśli już korzystasz z FBA.



Optymalizacja obsługi klienta

Przygotuj się na zwiększoną liczbę zapytań

Zadbaj o szybkie odpowiedzi na pytania klientów. Możesz także skonfigurować automatyczne odpowiedzi.

Monitoruj opinie

Zwróć uwagę na opinie swoich klientów. Pamiętaj, że możesz dodatkowo zwrócić się z prośbą o napisanie opinii, co pozytywnie wpłynie na Twoją reputację na platformie.



Ulepsz zdjęcia i treści wizualne

Zainwestuj w profesjonalne zdjęcia

Im wcześniej zaktualizujesz zdjęcia produktów, tym lepiej zadziałają twoje aukcje w okresie wzmożonej sprzedaży. Upewnij się, że zdjęcia produktów są wysokiej jakości i oddają wszystkie istotne szczegóły. Pierwsze zdjęcie, powinno być na białym tle.

Dodaj wideo

Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, a masz taką możliwość, dodaj wideo produktu, co znacząco zwiększa konwersję.



Monitoruj wyniki i poprawiaj strategię

Śledź wyniki sprzedaży

Korzystaj z narzędzi analitycznych Amazon, aby monitorować wyniki sprzedaży i analizować skuteczność kampanii reklamowych.

Testuj różne strategie

Eksperymentuj z różnymi elementami oferty, takimi jak ceny, opisy, czy zdjęcia, aby maksymalizować sprzedaż.

Korzystaj z narzędzia Manage Your Experiments, do którego dostęp otrzymasz po zarejestrowaniu brandu.



Promocje i kupony

Stwórz kupony rabatowe

W zakładce Advertising->Vouchers, możesz przygotować kupony rabatowe dla swoich klientów. Wystarczy określić kwotę promocji lub procent promocji. Najlepiej sprawdzi się to do nowych produktów, które są niedawno wprowadzone na Amazon.

Ustal oferty promocyjne

Sprawdź, w zakładce Advertising -> Deals, które z twoich ofert kwalifikują się do promocji wspieranych przez Amazon. Skorzystaj z narzędzi takich jak „Lightning Deal”, „Best Deal” podczas dedykowanego Black Friday Event.





Zwiększ widoczność dzięki Amazon Ads



Ustaw kampanie reklamowe

Skonfiguruj nowe kampanie PPC na Amazonie i zoptymalizuj istniejące, takie jak „Sponsored Products” czy „Sponsored Brands”, aby zwiększyć widoczność produktów.



Zwiększ budżet na reklamy

Warto zwiększyć budżet na reklamy w okresie Black Friday, aby nie stracić szansy na wysoką konwersję. W Campaign Manager znajdziesz narzędzie Budgets, które precyzyjnie wskaże Ci procent wykorzystania twoich środków reklamowych w ujęciu dziennym. Dzięki temu dowiesz się jak długo twoje kampanie są aktywne i o ile powinieneś zwiększyć budżet.



Poznaj wszystkie możliwości Amazon Ads

W każdym okresie roku, warto maksymalizować zyski ze sprzedaży.



Zapraszamy na nasz kanał

gdzie znajdziesz więcej praktycznych wskazówek dotyczących sprzedaży na marketplace.



Potrzebujesz wsparcia?
Skontaktuj się z nami i zostań mistrzem sprzedaży!



Zadzwoń: +48 690 301 952 | +48 690 201 111



Napisz: service@selium.eu

