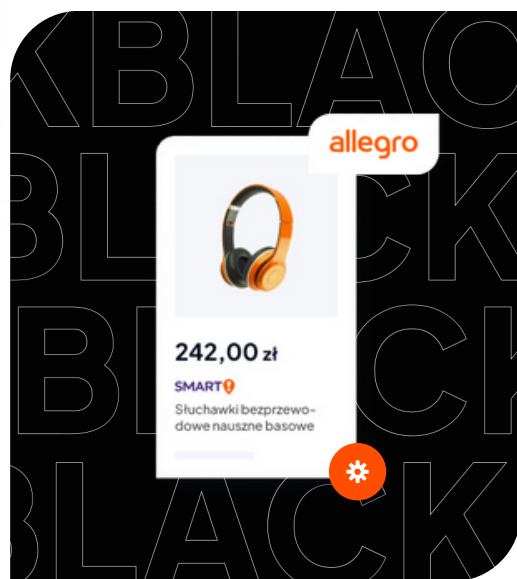




CHECKLISTA DLA KONTA ALLEGRO

Sprzedawaj po mistrzowsku

Przygotowanie konta Allegro na Black Weeks to klucz do zwiększenia sprzedaży i przyciągnięcia większej liczby klientów. Oto 8 kroków, które warto wprowadzić, aby w pełni wykorzystać ten wyjątkowy okres promocyjny.



Sprawdź stany magazynowe

klik klik

Upewnij się, że masz wystarczające zapasy

Zidentyfikuj produkty, które cieszą się największym zainteresowaniem i upewnij się, że są one dostępne w odpowiednich ilościach.

Wprowadź system zarządzania magazynem

Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, rozważ wdrożenie narzędzia do zarządzania zapasami, które pomoże w monitorowaniu stanu magazynu i uniknięciu braków. Pomocne przy tym są narzędzia takie jak SellRocket, które automatyzują sprzedaż.

Dokument jest interaktywny.

Pobierz i odznaczaj, które kroki są już za tobą.





Zadbaj o konkurencyjne ceny



Sprawdź ceny konkurencji

Regularnie monitoruj ceny podobnych produktów i dostosuj swoje, aby były konkurencyjne.



Ustal promocje i rabaty

Przygotuj oferty specjalne na czas Black Weeks. Skorzystaj z narzędzi Allegro, takich jak promocje, rabaty czy monety. **Śledź aktualności dla sprzedających Allegro** aby być na bieżąco z promocjami wprowadzanymi przez Allegro.



Ulepsz prezentację produktu



Zaktualizuj zdjęcia

Dodaj wysokiej jakości, profesjonalne zdjęcia swoich produktów. Jeśli to możliwe, przedstaw produkt w kontekście świątecznym lub promocyjnym. Pamiętaj, że dodanie zdjęć lifestyle'owych, gdzie pokazujesz realne użytkowanie produktu, znacząco zwiększa konwersję.



Stwórz atrakcyjne opisy

Zadbaj o atrakcyjne opisy produktów, zawierające słowa kluczowe i opisz korzyści dla konsumentów.



Monitorowanie wyników i dostosowanie strategii



Śledź wyniki sprzedaży

Regularnie sprawdzaj statystyki i analizuj wyniki kampanii. Dzięki temu będziesz mógł szybko reagować i dostosowywać ofertę do oczekiwań klientów.



Testy A/B

Przed startem sezonu zwiększonej sprzedaży, przeprowadzaj testy A/B na swoich ofertach, aby sprawdzić, które elementy (np. zdjęcia, ceny, opisy) działają najlepiej.



Przygotuj ofertę dostawy



Darmowa dostawa

Rozważ zaoferowanie darmowej dostawy dla zamówień złożonych w trakcie Black Weeks, co może dodatkowo zachęcić klientów do zakupu.



Szybka wysyłka

Upewnij się, że Twoja oferta dostawy jest klarowna, a wysyłka produktów będzie realizowana na czas.



Optymalizacja ofert i SEO

Zaktualizuj tytuły produktów

Upewnij się, że wszystkie tytuły są zoptymalizowane pod kątem wyszukiwania i zawierają istotne słowa kluczowe. Korzystaj z planera kampanii Allegro i Allegro Analytics.



Skorzystaj z Allegro Ads

Ustaw kampanie reklamowe

Black Weeks to moment, w którym warto zwiększyć budżet reklamowy. Skonfiguruj kampanie Allegro Ads, aby zwiększyć widoczność swoich ofert. **Obejrzyj ten film - kilka tipów, jak poprawić sprzedaż na Allegro.**



Zoptymalizuj obsługę klienta

Skróć czas odpowiedzi

Black Weeks to czas, kiedy klienci oczekują szybkiej reakcji. Upewnij się, że masz zespół gotowy do odpowiadania na pytania i rozwiązywania problemów.

Zautomatyzuj odpowiedzi na najczęstsze pytania

Skonfiguruj automatyczne odpowiedzi lub przygotuj szablony odpowiedzi, które przyspieszą kontakt z klientem.

Konto Super Sprzedawcy

Pamiętaj, że o tytuł Super Sprzedawcy można zawalczyć jeśli utrzymujesz odpowiednią jakość obsługi klienta. Jeśli już go posiadasz, upewnij się, że nie stracisz go przed okresem Black Weeks.



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

