

Jak przygotować się na sprzedażowy boom?

7 błędów, których nie możesz popełnić przed Black Friday

CODARIUS
E-COMMERCE AUTOMATION

Kim jesteśmy?

CODARIUS
E-COMMERCE AUTOMATION

Marketing automation

Jako jedni z pierwszych tworzymy sklepy z funkcjami oferowanymi przez systemy marketing automation.

Funkcjonalne platformy B2B

Budujemy platformy B2B, zintegrowane z najpopularniejszymi systemami klasy ERP.

Dedykowany SaaS

Łączymy możliwości modelu SaaS z dedykowanym wsparciem klienta, dzięki czemu rozwijamy się razem z nim.

Jak zespuć sobie Black Friday?

...czyli poradnik porażki w siedmiu
krokach.

Promuj to co wszyscy

.....

Nie zweryfikuj stanów magazynowych

.....

Nie zbieraj list remarketingowych

.....

Nie testuj procesów i kodów
rabatowych

.....

Nie przejmuj się zwiększonym ruchem

.....

Schowaj się przed klientami

.....

Nie wykorzystaj większego ruchu na
przyszłość

Promuj to, co wszyscy

...i konkuruj najniższą
ceną.

Konkurencja ceną

Promowanie produktów, które ma w asortymencie konkurencja, kończy się bitwą na jak najniższą cenę.

Walka z gigantami na rynku

Sklepy średniej wielkości zawsze przegrają walkę cenową z gigantami na rynku.
Trzeba być sprytniejszym.

Brak logiki w wyborze produktów

Lepiej wybrać określoną grupę produktów do sprzedaży, niż skupiać się na całym asortymencie.

Zasada Pareto w sklepach internetowych



20% asortymentu



80% sprzedaży



**Nie weryfikuj stanów
magazynowych**

Analiza sprzedaży i stanów magazynowych



80%

Grupa A

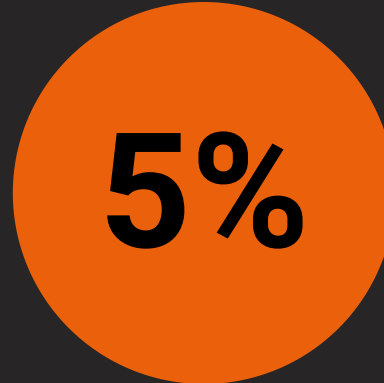
Wysoki udział wartości, niski udział w asortymencie. Warto rozważyć ustalenie rozsądnych rabatów.



15%

Grupa B

15% udziału w przychodach, duży udział w asortymencie.



5%

Grupa C

Niski udział w wartości, często duży w asortymencie. Tak zwane produkty martwe. Warto się ich pozbyć.

Nie zbieraj list remarketingowych

...i próbuj przekonać do siebie
klienta dopiero w Black Week.



UŻYTKOWNIK

TWOJA STRONA

KLIENT WYCHODZI

TWOJA REKLAMA



UŻYTKOWNIK WRACA NA TWOJĄ STRONĘ

Nie testuj procesów

...ani kodów rabatowych.

Test procesu sprzedażowego

Przeanalizuj cały proces sprzedażowy – od pierwszego wejścia na stronę do ostatniego kroku składania zamówienia.

Test kodów rabatowych

Sprawdź, czy wszystkie kody rabatowe działają poprawnie – czy rabaty się naliczają i są zgodne z tym, co w reklamach.

Test odnośników w reklamach

Sprawdź, czy wszystkie linki w każdym medium reklamowym są poprawne – inaczej możesz przepalić budżet na kliknięcia.

Nie przejmuj się zwiększonym ruchem

...i zaryzykuj awarię sklepu
w szczytowym momencie.

1

OBCIĄŻENIE SERWERA

2

WEJŚCIA MOBILNE

3

LOGISTYKA

Schowaj się
przed klientami



Marketing wielokanałowy

...czyli gdzie nie być
widocznym.

Google Ads

Facebook Ads

Remarketingi

Content marketing

SEO

E-mail marketing (newslettery)

Narzędzia marketing automation

Potraktuj Black Friday jako metę.

...i nawet jeśli uda Ci się zwiększyć sprzedaż, to spocznij na laurach.



**Jak wykorzystać
zwiększoną
sprzedaż na
przyszłość?**

1

NEWSLETTER

2

REMARKETING

3

CROSS-SELLING

4

**PROGRAM
LOJALNOŚCIOWY**

CODARIUS

E-COMMERCE AUTOMATION

www.codarius.com
contact@codarius.com

Dziękuję za
uwagę.