

34: Jak z zyskiem wyprzedzić konkurencję?

Maciej Dutko Łukasz Marczewski

Duża dawka wiedzy (zawsze free) od dr Macieja Dutko - Dlaczego oferty nie sprzedają?

1. Słaby tytuł – nagłówek (wartość informacyjna, marketingowa, wyszukiwawcza).

Jak pisać tytuły (nagłówki)?

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/efekt-penis-a-czyli-5-sposobow-na-wzrost-sprzedazy-cz1/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/efekt-penis-a-czyli-5-sposobow-na-wzrost-sprzedazy-cz2/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/nieprzyzwoicie-dobry-tytul-oferty-cz1/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/nieprzyzwoicie-dobry-tytul-oferty-cz2/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/nieprzyzwoicie-dobry-tytul-oferty-cz3/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/dobry-tytul-%E2%80%93-kluczem-do-sukcesu/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/05-dlaczego-pieprzne-tytuly-sa-ryzykowne/>

2. Zła kategoria

O poprawnych kategoriach i nie tylko:

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/audyt-prawde-ci-powie/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/jak-ustalic-kategorie-produktowa-na-allegro/>

3. "Syndrom eksperta" - Informowanie zamiast zachęcania

Poczytaj więcej na temat „syndromu eksperta”

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/syndrom-eksperta/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/syndrom-eksperta-odwrocony-lejek-sprzedazowy/>

4. Słaba oprawa graficzna

A można profesjonalnie, szybko, prosto i za free (w darmowym planie):

<https://www.canva.com/>

5. Nieprofesjonalna wizualizacja produktu

Błędy w zdjęciach.

6. Nieodpowiednia sprzedaż "krzyżowa"

Jak zatrzymać klienta? Cross-selling, up i down-selling.

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/nie-domykajmy-drzwi-czyli-jak-zatrzymac-klienta-cross-selling/>

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/nie-domykajmy-drzwi-czyli-jak-zatrzymac-klienta-up-i-down-selling/>

7. Brak elementów podnoszących zaufanie

O budowaniu zaufania klienta:

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/marka-branding-syndrom-no-nam/>

8. Restrykcje

Przykłady niepotrzebnych restrykcji (Źródło: M. Dutko Biblia e-binesu 2, s. 288, Helion):

- Wchodząc tu, zgadzasz się na wszystkie warunki naszego regulaminu!



34: Jak z zyskiem wyprzedzić konkurencję? Maciej Dutko Łukasz Marczewski

- Jeśli nie zamierzasz kupić, nie składaj oferty!
- Odbierając towar od kuriera, sprawdź go w jego obecności, bo inaczej nie uznamy reklamacji, jeśli coś będzie nie tak!
- Przed złożeniem zamówienia zadzwoń albo napisz, aby upewnić się, czy mamy jeszcze ten produkt!
- Po złożeniu zamówienia koniecznie wypełnij formularz lub wyślij e-mail z potwierdzeniem! Masz na to trzy dni.

9. Niedopasowanie wewnętrzne oferty do wymogów zewnętrznych

- Znajomość wymogów Google, Allegro i ich dostawców usług, w których ma być widoczna nasza oferta.

10. "Cenodajstwo"

- Więcej na temat „cenocentryzmu”:

<https://akademia-internetu.pl/e-biznes/przeklenstwo-niskiej-ceny/>

7 elementów skutecznej reklamy gratis od Łukasza Marczewskiego

<https://www.youtube.com/watch?v=ramyhX7ULng>

Co musi zrobić reklama, aby być skuteczna?

- musi mieć skuteczny przekaz i zwracać uwagę
- musi skupiać się na odbiorcy
- musi skłonić go do jakiejś czynności.

Jak zwrócić uwagę potencjalnego klienta?

- kolorystyka,
- nietypowe zdjęcie i różne wstawki na zdjęciach,
- nietypowy format reklamy (np. reklama trójkątna, okrągła, na białym tle),
- pokazaniem pragnień grupy odbiorców.

Musisz mieć pomarańczowy przycisk?

<http://lukaszmarczewski.pl/musisz-miec-pomaranczowy-przycisk/>

Dobry nagłówek czyli jaki?

Reklama powinna dać nagrodę? Mieć unikalną obietnicę korzyści. Musimy trafić do odpowiedniej grupy odbiorców. Przykłady:

- „Jeśli nie chcesz stracić pieniędzy... klientów”
- Oszczędność, zdobycie czegoś lub ukończenie,
- Uniknięcie czegoś,
- Zysk.

Analityka Google Analytics

Kampanie muszą być oznaczone unikalnym URL. Campaign URL Builder

<https://ga-dev-tools.appspot.com/campaign-url-builder/>

Przykład oznaczenia kampanii Facebook:

https://zlapaniwsiec.pl/8?utm_source=Facebook&utm_medium=Fanpage&utm_campaign=8_Marczewski&utm_term=13082020-27082020&utm_content=Skuteczna%20reklama%20w%20Internecie

Pierwsze kroki z Analytics <https://support.google.com/analytics/answer/1008015?hl=pl>

Co wykorzystują największe agencje reklamowe? 8 życiowych sił:

1. Przetrawianie, radość z życia, wydłużenie życia.
2. Radość z jedzenia i picia.
3. Wolność od strachu, bólu i niebezpieczeństwa.
4. Chęć podobaania się płci przeciwnej.
5. Komfortowe warunki życia.
6. Być lepszym, wygrywającym, lepszym od sąsiada.
7. Opieka i ochrona najbliższych.
8. Akceptacja społeczna.

Możemy celować z przekazem w kilka życiowych sił. Przykład: „Gotowy produkt” – wygoda, komfortowe warunki.

Lejek sprzedażowy.

Listę mailową można budować w oparciu o reklamy na Facebooku.

Systemy e-mail marketing z LP (landing page) do budowania listy.

<https://www.mailerlite.com/> (do 1000 subskrybentów za darmo)

<https://getresponse.com>

<https://freshmail.pl/>

<https://www.mailpoet.com/> - wtyczka do WordPressa (do 1000 subskrybentów za darmo)

Budowanie zaangażowanych społeczności (Krzysztof Burzyński)

Rozmowa i e-book na stronie <https://zlapaniwsiec.pl/4/>

Mapy ciepła czyli jak klient porusza się po naszej stronie.

<https://mouseflow.com/> (jest również darmowy plan)

Testy A/B

<https://vwo.com/> (dostępny darmowy trial) <https://www.youtube.com/watch?v=N9jTakYUjCs>

Google Optimize

<https://support.google.com/tagmanager/answer/7164339?hl=pl>

https://support.google.com/tagmanager/answer/6107124#settings_variables

Analiza konkurencji

<http://lukaszmarczewski.pl/jak-podgladac-konkurencje-online/>

<https://visualping.io/>

Grupa docelowa Facebook

Najlepsza grupa docelowa na Facebooku to „podobni do” adresów na naszej liście mailowej. Budowanie listy odbywa się w oparciu o reklamę kierowaną w zainteresowania na Facebooku.

Facebook - duża szansa dla firm lokalnych w obliczu kryzysu

Reklamę na Facebooku można targetować na dany, nawet bardzo mały, obszar geograficzny.

Darmowe szkolenia od Facebooka (ENG)

<https://www.facebook.com/business/goals/promote-local-business>

5 sekund decyduje o powodzeniu Twojego biznesu? Jak zabić biznes w 5 sekund?

<http://lukaszmarczewski.pl/jak-zabic-biznes-w-5-sekund/>

Słuchaj „Złapanych” i skorzystaj z oferty specjalnej dla słuchaczy podcastu.

Potrzebujesz dedykowanej strony www w promocyjnej cenie? Możemy ją zrobić dla Ciebie już od 890 zł netto z hostingiem i certyfikatem SSL w cenie. Szukasz ciekawej domeny dla swojego biznesu? Koniecznie sprawdź ofertę:

<https://promocja.mserwis.pl/zlapaniwsiec/>