

Чек-лист подготовки к Чёрной Пятнице

Запускайте рекламные кампании прямо сейчас, если еще не запустили

Остались считанные дни до дня X, но учитывая то, что большинство распродаж продлится как минимум до 27 ноября, время еще есть.

1 ПРОВЕРЬТЕ ВСЕ ПАРТНЕРСКИЕ ССЫЛКИ

Убедитесь, что все ссылки работают корректно, ведь битая ссылка или просто неправильная ссылка может положить конец всей кампании.

2 НАСТРОЙТЕ ТРЕКЕРЫ

Трекеры позволяют контролировать все параметры рекламной кампании и анализировать трафик. Настройка трекеров - обязательный пункт для тестирования и оптимизации кампаний.

3 ПОДГОТОВЬТЕ РАССЫЛКУ

Подогревающие рассылки могут увеличить вероятность конверсий, потому что сейчас многие пользователи ищут выгодные акции и активно присматривают товары и услуги, которые можно будет приобрести с хорошей скидкой.

4 УСТАНОВИТЕ ТАРГЕТИНГ НА МОБАЙЛ

Будет не лишним оптимизировать вашу рекламу для мобильных устройств, иначе вы рискуете упустить многих пользователей, ведь примерно половина заказов приходит со смартфонов.

5 ПРОВЕРЬТЕ ВАШ САЙТ/ЛЕНДИНГ НА ТРАФИКО-УСТОЙЧИВОСТЬ

Наплыв большого количества может "уложить сайт на лопатки". Лучше всего убедиться заранее, что ваш блог/сайт/лендинг готов к большому количеству посетителей.

6 ДОБАВЬТЕ КРЕАТИВА

Чёрная Пятница - явление далеко не новое, поэтому конкуренция за покупателя

разгорается нешуточная. Старайтесь выделиться на фоне остальных нетривиальными слоганами, темами эмэйлов и в целом - своим контентом.

7 ПРЕДУСМОТРИТЕ ОТЗЫВЫ И ВОЗМОЖНОСТЬ РАССРОЧКИ

Примерно 50% пользователей не покупают товар, не прочитав сначала отзывы на него, а потому добавив отзывы покупателей на сайт/лендинг, вы подтолкнете свою аудиторию быстрее решиться на покупку. Если опция рассрочки применима, то лучше указать ее на креативах, это повысит конверсию продаж, потому что многие заинтересованы именно в этой форме оплаты.

8 ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРОДАЮЩИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Пуши, попсы, рулетки со скидками, таймеры - всё, что зачастую раздражает пользователя в обычное время, заходит на ура во время распродаж. Самое время настроить их для своего сайта.

9 ДОЖДИТЕСЬ ОКОНЧАНИЯ РАСПРОДАЖ

Итак, кампания идет, и вы прикидываете, что после самого пика продаж нужно нажимать на "Стоп". Мы не советуем останавливать кампанию, пока распродажа не закончится. Да, большинство скидок закончится, но пользователи продолжат искать выгодные предложения. Кто-то вспомнит о необходимости купить подарок близкому, у кого-то сломается техника - пользователи захотят найти всё это по выгодной цене. Это может случиться и через день после Чёрной Пятницы. Лучше выждать и взять от кампании по максимуму.