

TIPPEK, ÖTLETEK E-KERESKEDŐKNEK



HOGYAN NÖVELD AZ ELADÁSAIDAT AZ INTERNETES VÁSÁRLÁS NAPJÁN?



TARTALOM

TARTALOM.....	2
1. IDŐBEN KÉSZÜLJ FEL!	3
2. MILYEN AKCIÓT KÍNÁLJ?	4
3. HASZNÁLD KI A SAJÁT FELÜLETEID EREJÉT!	5
4. ÍGY TÖLTSD FEL AZ AJÁNLATOD!	6
5. CHECKLIST AZ INTERNETES VÁSÁRLÁS NAPJA ELŐTT	7

1. IDŐBEN KÉSZÜLJ FEL!

A legfontosabb tippünk ahhoz, hogy az **Internetes Vásárlás Napján** este boldogan nézz rá a statisztikákra és az aznapi bevételre az, hogy **készülj fel időben!** Minél előbb találod ki az akciót, minél korábban ismerik meg a leendő vásárlók, annál többen fogják látni, és lesz idejük felkészülni! A korábbi évek tapasztalatai alapján azt látjuk, hogy aki időben feltölti akcióját, az jelentősen nagyobb eséllyel zárja sikeresen az Internetes Vásárlás Napját. **A legfontosabb dátum, amelyet szem előtt kell tartanod: 2016. október 7.**

MIT TEGYÉL?

1. **Találd ki** az aznapra érvényes egyedi ajánlatod jóval az Internetes Vásárlás Napja előtt!
2. **Ellenőrizd:** biztosan működni fog? Nézz korábbi statisztikákat, ha volt hasonló kedvezményed: a százalék típusú kedvezmény futott jobban, vagy a forint kedvezmény? A vásárlás mellé járó ajándékért kapkodtak, vagy az ingyenes szállítást? Esetleg küldj ki kérdőívet, kérdezd meg Facebook-oldaladon a vásárlókat, mi érdekli őket, mire vágnak.
3. **Tervezd meg** az Internetes Vásárlás Napja előtti időszakot, építs fel egy kampányt! Azzal, hogy időben megtervezed az eDM-eket, feltöltöd az akciót, megrendeled a kiemelt megjelenést, kitalálod, milyen időben és milyen felületet használsz a promócióra, sok pénzt nyerhetsz.
4. Ha **kiemelt ajánlatként** jelensz meg, készülj fel a rohamra! Az elmúlt két évben kiemelt partnereinknél olyan mértékben megnőtt a forgalom, hogy néhol nem bírták a szerverek a terhelést, vagy a termékek szállítását. Érdemes optimalizálnod az oldaladat, és tervet készíteni, mit teszel, ha aznap sokszorosára nő a vásárlók száma.



A JátékNet.hu Webáruház a kezdetek óta támogatja az Internetes Vásárlás Napját. Idén nemcsak a „szokásos” növekedés látszódott, de jól megfigyelhető volt a vásárlók tudatos választása is: vásárlóink kiemelkedően magas arányban kérték csomagjukat MPL Postapontra és csomagautomatába, illetve a bankkártyás fizetések aránya is követte ezt a trendet. Ezt a napot azonban csak azoknak az e-kereskedőknek ajánljuk, akik jól felkészültek, és képesek a hirtelen jött, elképesztően magas számú rendelést logisztikai, vevőszolgálati és IT szempontból is megfelelően kezelni. Az internetes vásárló elvárásai ugyanis egyre magasabbak – a JátékNet az extrém erős napon is pontosan ugyanazt a vásárlási élményt nyújtotta, mint egy szürke, augusztusi hétköznapi.

Őri Gergely

operatív igazgató, JátékNet

2. MILYEN AKCIÓT KÍNÁLJ?

Az Internetes Vásárlás Napján 2015-ben majdnem 500 e-kereskedő akciói voltak elérhető az [oldalunkon](#). Ebből kitűnni úgy tudsz, ha valóban értékes kedvezményt adsz. Az ingyenes szállítás már sok helyen elérhető, így nem minden esetben csábító. Érdemes egyet fizet, többet kap, nagyobb mértékű árkedvezmény típusú akciót, vagy csak aznap elérhető, speciális terméket/ szolgáltatást kínálnod. Választhatsz [kiemelt megjelenést](#) is, hogy jobban szem előtt legyen ajánlatod.

TAVALYI TOP 10 HIRDETÉS (NÉPSZERŰSÉG SZERINT):

- 1** Minden termékre 10% kedvezményt adunk, sőt megrendelésed ingyen kiszállítjuk! (JátékNet)
- 2** 25% kedvezmény könyvekre és ingyen házhozszállítás. Nyerje meg az 500 eFt értékű bankkártyát! Kuponkód: DD1511X (Lira.hu)
- 3** 15% kedvezmény minden termékre + ingyenes szállítás 5000 Ft vásárlás felett! (Fakopáncs)
- 4** MINIMUM 10% kedvezmény - közel 6000 féle termékünkre, ráadásul rendelésed most INGYEN kiszállítjuk! (Gyerekjatekok.hu)
- 5** 15% kedvezmény + INGYENES kiszállítás 5000 Ft értékű vásárlás felett. (KreatívJáték.hu)
- 6** 15-50% kedvezmény több, mint 1000 játékra, könyvre + minden vásárlónak GARANTÁLT ajándék (Tudatos Szülők Áruháza)
- 7** Akár 60% kedvezmény és ingyen szállítás 1000 Ft vásárlás felett. (Shoptline.hu)
- 8** Piatnik Activity minden lehetséges társasjáték 50% KEDVEZMÉNNYEL - csak MA! (Gyerekjatekok.hu)
- 9** Minimum bruttó 30.000,- Ft vásárlás esetén bruttó 5.000,- Ft kedvezményt biztosítunk a vásárlás végösszegéből. (Office Depot)
- 10** Telefon vásárlás esetén ingyenes szállítást és bruttó 5.000,- Ft kedvezményt biztosítunk a vásárlás végösszegéből. (Electro Store)

3. HASZNÁLD KI A SAJÁT FELÜLETEID EREJÉT!

Az Internetes Vásárlás Napja oldalát évről-évre több százezren keresik fel, emellett több tízmillió forintos média és PR-kampánnyal támogatjuk. Mivel több száz webshop jelenik meg az oldalon ajánlataival, azok a webáruházak tudnak a legsikeresebben élni az általunk nyújtott kommunikációs platform lehetőségeivel, amelyek saját felületeiket, marketingeszközeiket is használják, még hozzá tudatosan igazítva az Internetes Vásárlás Napja „ernyőkampányához”.

MILYEN FELÜLETEKET HASZNÁLJ?

- **Webshop oldalai:** érdemes kiemelt promócióként beharangozni az Internetes Vásárlás Napját, amelyhez különböző méretű logókat, badge-eket biztosítunk. Akár külön menüpontot, landing page-et is készíthetsz, hogy a látogatók érezzék az akció jelentőségét.
- **eDM:** ha van hírleveled, vagy tudsz küldeni levelet regisztrált vásárlóidnak, érdemes élni ezzel. Ezen keresztül megszólíthatod azokat, akik egyszer már érdeklődtek irántad, és azokat is, akik csak megragadtak az érdeklődés szintjén, de az Internetes Vásárlás Napja apropóján egy akcióval rábírhatod őket a vásárlásra. Ráadásul a hírlevelek kiküldése nem kerül semmibe.
- **Facebook-oldal:** hirdesd meg akciód a közösségi oldaladon is, és posztolj beharangozókat már 1-2 héttel korábban!
- **PPC hirdetések** (pl. Google Adwords, Facebook Ads): könnyen célozható, költséghatékony hirdetésekkel is támogathatod a kampányt.
- Ezen kívül a bannerhirdetések, PR-cikkek és linkek megosztása is sokat segíthet. Minél több helyen jelensz meg, annál jobb. Minél több a látogató, annál több a potenciális vásárló, az Internetes Vásárlás Napja, mint big day pedig jó hívószó a vásárlásra.



„A lira.hu webáruház idén már második alkalommal vett részt az Internetes Vásárlás Napján. Az eredmény azt hiszem magáért beszél, hisz a tavalyi tapasztalatokat felhasználva a DotCommerceDay forgalom a kétszerese volt a tavalyinak, ami azt jelenti, hogy ezzel túlléptük a tavalyi legerősebb karácsonyi nap forgalmát is

Deák Gyula István

marketing- és üzletfejlesztési igazgató, Lira Könyv Zrt.

4. ÍGY TÖLTSD FEL AZ AJÁNLATOD!

Az Internetes Vásárlás Napja oldalán több mint ezer akció jelent meg tavaly. Az ajánlatok alapesetben nem időrendi sorrendben jelennek meg, hanem egy speciális algoritmus alapján, ami a kulcsszavak, a kattintások száma és a pontosan megadott adatok alapján rangsorol. Feltöltés előtt olvasd el tippjeinket, hogyan kerülhetsz előre a sorrendben!

MIRE FIGYELJ A FELTÖLTÉSÉNél?

- **Add meg a webshop adatait!** Ha korábban már regisztráltál, elég újra aktiválnod hozzáférést a <http://www.internetesvasarlasnapja.hu/kereskedoknek> oldalon. Figyeld arra, hogy az áruház adatait pontosan add meg, minden mezőt tölts ki, ellenőrizd, nem változtak-e meg az adataid tavaly óta!
- **Figyeld a logókat!** Az akciók mellett a logó is fog megjelenni, fontos, hogy ez jól jelenjen meg. Csak logót tölts fel, más szöveget, képet ne tartalmazzon a kép.
- **Adj meg kategóriákat!** Az áruházakat és az ajánlatokat kategória szerint is lehet szűrni, és a keresésnél is sokat számít. Csak releváns kategóriát adj meg, amelybe webshopod beletartozik.
- **Tölts fel több ajánlatot!** Összesen három akciót tölthetsz fel, használd ki! Fontos, hogy az akció csak aznapra érvényes, egyedi és valós kedvezmény lehet. Az ajánlatod csak jóváhagyást követően jelenik meg, a link pedig csak az Internetes Vásárlás napján.
- **Figyeld a címre!** Az akció címe ne az áruház neve legyen, lehetőleg tartalmazza a kedvezményt és a termék/szolgáltatás nevét, amire érvényes, pl. „30% kedvezmény konyhabútorokra és szekrényekre”. Adj meg címkét is, a leírás pedig legyen rövid, de ne túl általános; röviden foglald össze az akció részleteit! A kereső az akciók címében és a címkékben is keres.
- **Címkézd fel akciód!** Adj meg az ajánlathoz tartozó releváns címkéket, hogy minél többen megtaláljanak a keresőből!
- Kérjük, az **Internetes Vásárlás Napja kattintható emblémáját** tedd ki áruházad weboldalára. A logókat innen tudod letölteni több formátumban: www.internetesvasarlasnapja.hu/dotcommerceday_logok.zip
- **Válaszd a kiemelt megjelenést!** A kiemelt megjelenéssel kitűnhetsz a többi webáruház akciói közül. A kiemelt ajánlatok megjelennek a főoldalon és az aloldalakon is. További információért írd nekünk a bokor.peter@neo-interactive.hu címre.

5. CHECKLIST AZ INTERNETES VÁSÁRLÁS NAPJA ELŐTT

- ✓ Töltsd fel az akciódát – akár három különbözőt is – a www.internetesvasarlasnapja.hu oldalra, és tölts fel hozzá jó termékképeket is.
- ✓ Jól láthatóan hirdesd be az akciót a saját weboldaladon is. Ne csak aznap, hanem több napon át építsd fel a kampányt.
- ✓ Küldj ki hírlevelet is az Internetes Vásárlás Napjára kitalált kedvezményedről az adatbázisodra, hirdesd meg a Facebook-oldaladon.
- ✓ Teszteld, hogy tényleg elérhető legyen az Internetes Vásárlás Napján az akciós termék vagy szolgáltatás, véletlenül se legyen hiba a weboldaladon.
- ✓ Az akciód mellé ne feledd ajánlást tenni más terméked vásárlására is.
- ✓ Teszteld a különböző kedvezményeidet – melyik hogyan teljesít –, hogy a következő évben már ennek az eredményét is beépíthesd az akciódba. Ne feledd, van olyan kereskedő, aki idén már harmadjára vesz részt; gondolkozz hosszú távon.
- ✓ A vásárlást követő vevői elégedettség mérésével tanulhatsz az esetleges hibákból is. Tegyél ki erre a napra kérdőívet az oldaladra, vagy ösztönözd a vevőidet, hogy írják meg tapasztalataikat.
- ✓ Ne az utolsó pillanatra hagyd az akció kialakítását! Minél előbb lépsz, annál többen értesülnek róla.



„Az idei internetes vásárlás napja is kiemelkedő volt számunkra, ugyanúgy, mint az előzőek. A tavalyi évhez képest 50%-kal több megrendelés érkezett, mint tavalyelőtt. Az idei médiatámogatás kiemelkedő volt, ez érezhető volt a látogatók számából is. Ezen a napon gyakorlatilag két átlagos hónap forgalmát bonyolítottuk le, ami igazán letelestelte, hogy kellően fel tudtunk-e készülni az idei karácsonyi szezonra.”

Petri Zoltán Csaba
üzgyvezető, Fakopáncs

INTERNETES VÁSÁRLÁS NAPJA

INTERNETESVASALRASNAPJA.HU