

Shoptet Kampaně: jak pomáhají e-shopům k lepším výsledkům?

14.10.2024 - | Blog.shoptet

Shoptet během léta představil novinku, která e-shopům pomůže jednoduše propagovat jejich produkty na Google nebo také reklamu rozjet, když s podnikáním začínají. Shoptet Kampaně už úspěšně využívají stovky e-shopů. Jak fungují a pro koho jsou vhodné?

Co Shoptet Kampaně umožňují? Propagovat produkty pomocí automatizované online reklamy na Googlu přímo z administrace e-shopu. S reklamou tak může začít každý e-shopář, není nutné znát nebo studovat reklamní systémy a jejich nastavení. Reklamy lze spustit nebo vypnout, kdykoli je třeba, vše proběhne na několik kliknutí ve známém prostředí administrace e-shopu, kde je k dispozici i průvodce nastavením.

Velkou výhodou je, že proces je automatizovaný, díky umělé inteligenci si při nastavování kampaně stačí vybrat z předpřipravených textů a grafik, které pak uživatelé schvalují nebo upravují. Spuštění reklamní kampaně je tedy rychlé.

Webinář: Jak fungují Shoptet Kampaně?

Co se během webináře dozvíte:

- Co jsou Shoptet Kampaně a proč vznikly
- DEMO (přes odkaz přeskočíte rovnou na část představení demo, 7:52, dozvíte se, jaký je optimální rozpočet, jak vyplnit údaje?)
- Výhody Shoptet Kampaní (přes odkaz přeskočíte rovnou na část o výhodách, od 15:59)
- Nejčastější chyby na již běžících účtech - (přes odkaz přeskočíte rovnou na část o chybách, od 22:09)
- Jak Shoptet Kampaně využít během vánoční sezóny - (přes odkaz přeskočíte rovnou na tuto část, od 28:20)
- Vaše dotazy - (přes odkaz přeskočíte rovnou na tuto část, od 33. minuty webináře)

Jak nastavit Shoptet Kampaně

Chcete vyzkoušet Shoptet Kampaně? Nastavení je jednoduché, podívejte se na tutorial:

Kde bude reklama vidět?

Pro inzerci využíváme chytré kampaně Google. S tímto typem kampaní tak bude váš e-shop vidět na všech dostupných kanálech platformy Google.

Nástroj Shoptet Kampaně byl vyvinutý ve spolupráci s technologický partnerem – společností Dotidot. Marketingové řešení Dotidot využívají pro automatizaci digitálních kampaní největší hráči na trhu typu Alza, Notino či Dr. Max a další.

Důležité pro nás bylo, aby inzerce probíhala na co nejvíc místech a Google se mohl rozhodnout, kde najde vaše zákazníky, kde bude inzerovat váš e-shop. Inzerce se zobrazuje ve vyhledávání, v Google nákupu, na YouTube, v Gmailu nebo na různých

obsahových webech v podobě banneru, takže nám šlo o to zacílit na co nejširší portfólio.

Šimon Jůn, Dotidot (technologický partner Shoptetu)

Jaký rozpočet je potřeba?

Měsíční částku, kterou si přejete do reklam investovat, si sami nastavíte. V administraci uvidíte i doporučení, pokud si nejste jistí, jaká částka je pro vás vhodná. Kredit na reklamu si jednoduše a bezpečně dobijete pomocí platební brány Shoptet Pay.

Jak to funguje?

Zadáte vstupní údaje o svém e-shopu (například z vaší stránky O nás), abychom vám mohli připravit podklady na míru. Pak už si jen vyberete texty, bannery a nabijete kredit. Jakmile Google vaše reklamy schválí, inzerce běží a vy se těšíte na objednávky a sledujete, jak se kampaním daří.

Shoptet Kampaně nám odebraly starost navíc. Nastavit reklamu v Google Ads ještě šlo, ale udržet ji v chodu a optimalizovanou, to zabralo mnoho času a málo kdy to fungovalo. V Kampaních je všechno automatické, navrhli nám kompletní podklady a doslova na pár kliknutí máte reklamu aktivní. Peníze, které bychom dávali agentuře, dáváme do reklamy a výsledky jsou skvělé. V rámci administrace se chodíme koukat, jestli nám nenabízí nějakou úpravu, aby to bylo ještě lepší. Děkujeme a těšíme se na další vylepšení!

Petr Král, yogastory.cz

Tipy, jak se Shoptet Kampaněmi pracovat

Se Šimonem Jůnem jsme dali také dohromady doporučení, jak s Kampaněmi pracovat, abyste jejich potenciál využili naplno. Tipy, jak na Shoptet Kampaně, najdete v Shoptet Návodě. Jaké jsou ta nejdůležitější doporučení?

Jazyk přizpůsobte zákazníkovi a používejte krátké a jednoduché věty

Prodáváte technické produkty? Pak používejte odbornější terminologii. U běžného spotřebního zboží naopak volte srozumitelný jazyk, který zákazníci snadno pochopí.

Reklamy přizpůsobte preferencím uživatelů

Nezapomeňte na žádnou z cílových skupin, pokud máte produkty pro více typů zákazníků. Například pokud prodáváte pánské, dámské a dětské oblečení, připravte jak univerzální texty zahrnující všechny skupiny, tak specifické texty pro každou zvlášť. Příklad: „Kvalitní italská pánská, dámská a dětská móda“ a „Prémiové hedvábné dámské oblečení z Itálie“.

Budte konkrétní

Jasně sdělte, co nabízíte. Vyhněte se obecným frázím jako „nejlepší kvalita“ nebo „vynikající služby“. Místo toho zdůrazněte konkrétní výhody, například „doručení do 24 hodin“ nebo „záruka vrácení peněz“.

Shoptet Kampaně = automatizace a chytrý marketing

„Shoptet Kampaně představují revoluci pro malé a střední e-shopy, které chtějí růst, ale dosud neměly přístup k pokročilým marketingovým nástrojům. Díky Shoptet Kampaním nyní mohou efektivně propagovat své produkty a dosáhnout lepších výsledků,“ komentuje CEO Shoptet, Samuel Huba.

Jak se vám článek líbí?

Pro hodnocení klikněte na hvězdičku

Odeslat hodnocení

Průměrné hodnocení / 5. Počet hodnocení:

Zatím žádné hodnocení. Budte první!

Založte si nezávazně vlastní testovací e-shop na Shoptetu

Nevyplňujte toto pole:

Vyzkoušet zdarma

Vložení e-mailu souhlasíte s podmínkami ochrany osobních údajů a všeobecnými obchodními podmínkami

```
'; } } if (notices !== '') { noticeHolder = document.createElement('div');
noticeHolder.setAttribute("id", "shp_footer-notice"); noticeHolder.innerHTML = notices;
document.body.appendChild(noticeHolder); setTimeout(function() {
fadeOutAndRemove("shp_footer-notice"); }, 3000); removeRequests(requestTypes); } function
decodeUrlParameter(str) { return decodeURIComponent((str+').replace(/+/g, '%20')); } function
escapeHTML(html) { return
document.createElement('div').appendChild(document.createTextNode(html)).parentNode.innerHT
ML; } function getRequests() { var s1 = location.search.substring(1,
location.search.length).split('&'), r = {}, s2, i; for (i = 0; i < s1.length; i += 1) { s2 = s1[i].split('=');
try { r[decodeURIComponent(s2[0]).toLowerCase()] = decodeUrlParameter(s2[1]); } catch(e) {
console.error(e); } } return r; } function removeRequests(requestTypes) { var s1 =
location.search.substring(1, location.search.length).split('&'), r = {}, s2, i, pre; for (i = 0; i <
s1.length; i += 1) { if(i > 0) { pre = '&'; } else { pre = ''; } s2 = s1[i].split('='); r[s2[0]] = pre +
s1[i]; } var locationSearchString = location.search; for (i = 0; i < requestTypes.length; i++) {
locationSearchString = locationSearchString.replace(r[requestTypes[i]], ""); } if
(locationSearchString == '?') { locationSearchString = ''; } var baseUrl = [location.protocol, '//',
location.host, location.pathname].join(""); window.history.replaceState({}, "", baseUrl +
locationSearchString); } /* !DISPLAY NOTICE MESSAGE IF ANY */ function
fadeOutAndRemove(elementID) { var fadeTarget = document.getElementById(elementID); var
fadeEffect = setInterval(function () { if (!fadeTarget.style.opacity) { fadeTarget.style.opacity = 1; }
if (fadeTarget.style.opacity < 0.1) { clearInterval(fadeEffect); } else { fadeTarget.style.opacity -=
0.1; } }, 100); setTimeout(function() { var deleteTarget = document.getElementById(elementID);
deleteTarget.parentNode.removeChild(deleteTarget); }, 2000); } function
setGoogleAnalyticsClientId(input) { if (window.location.hostname.indexOf('shoptet.') === -1 ||
typeof ga !== 'function' || !input ) { return; } ga.getAll().forEach(function(tracker) { var clientId =
tracker.get('clientId'); if (clientId) { input.value = clientId; } }); } })());
```

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-kampane>