

5 praktických tipů, jak zaujmout zákazníky na Zboží.cz

20.2.2025 - | Seznam.cz

Zákazníci dnes čelí náročnému rozhodování. V záplavě nabídek od nespočtu e-shopů je pro ně výběr správného produktu a obchodu výzvou. Úspěšné e-shopy vynikají vizuálně, přínosnými informacemi i precizním nastavením nabídek. Právě to je odlišuje od těch, které se ztrácí v davu. Ukážeme vám postupy, díky kterým klienti výkonnostní marketingové agentury Advisio porázejí konkurenci.

1. Přidejte doplňkové informace o produktech nebo svých službách

Dejte svým zákazníkům vědět, že nabízíte něco navíc. Tím jim poskytnete důvod, proč nakoupit zrovna u vás. Může jít například o prodlouženou záruku, dárek k nákupu nebo autorizovaný servis. Jasně a viditelně komunikujte tuto přidanou hodnotu přímo v doplňkové zprávě. Díky tomu váš produkt vystoupí z řady a zaujme i v silné konkurenci, která tyto strategie zatím nevyužívá.

„Do vlastního textu propíšete libovolný text, třeba informaci o bonusovém programu, výnosu nábytku do patra nebo dalších prémiových službách, které zákazníci mohou zaujmout. Tyto a podobné konkurenční výhody pomohou zvýšit míru prokliku vaší inzerce,“ vysvětluje Markéta Gramesová z Advisio.

Pokud provozujete e-shop na platformě Upgates, doplňkové informace snadno přidáte pomocí vlastních polí. Na Shoptetu je zase najdete v sekci Pokročilé. Nejjednodušším způsobem je však doplnit je pomocí Mergada, nabízí efektivnější správu – umožňuje vytvářet výběry produktů a přiřazovat jim různé doplňkové zprávy.

Díky tomu můžete u některých produktů nabídnout například prodlouženou záruku, zatímco u jiných zákazníky potěšíte dárkem k nákupu. Snadná správa těchto výhod vám pomůže se odlišit a cíleně oslovit své zákazníky

2. Ukažte zákazníkům, že jste autorizovaný prodejce

Pyšníte se odznakem autorizovaného prodejce, ale na Zboží.cz jste si ho ještě nepřidali? To je škoda, protože jeho přidání je zcela zdarma a může výrazně zvýšit důvěryhodnost vaší nabídky. Stačí požádat svého dodavatele o písemné potvrzení, že tento odznak můžete používat. Tento souhlas následně pošlete na e-mail vendori@firma.seznam.cz s žádostí o jeho přidání k vašemu profilu na Zboží.cz.

3. Doplňte si parametry produktů

Víte, že parametry produktů nejsou užitečné jen pro Zboží.cz, ale také ovlivňují výsledky vyhledávání na Seznamu? V současnosti dokonce hrají větší roli než samotné názvy produktů. Pokud však nejsou parametry správně nastavené, vaše produkty se nemusí zobrazovat, zejména pokud zákazníci využijí filtraci v kategoriích na Zboží.cz.

Pomocí diagnostiky produktů v rozhraní Zboží.cz snadno zjistíte, kde jsou slabiny. Diagnostika vám

přesně ukáže, u kterých produktů chybí důležité parametry. Po rozkliknutí konkrétního produktu navíc uvidíte, které parametry systém rozpoznal, které chybí nebo nejsou správně nastavené. Díky tomu můžete snadno upravit data a zajistit, aby vaše produkty byly viditelné tam, kde na tom záleží.

„Někdy se vám může zdát, že máte parametry správně nastavené, ale systém vám je hlásí jako chybné. Dejte si pozor na diakritiku a velikost písmen, které také hrají roli,“ doporučuje Markéta Gramesová.

Využijte diagnostiku naplno – začněte aktivně pracovat s výsledky, opravujte nesprávné parametry a doplňte ty, které vám chybí. Každý krok směrem ke správně nastaveným parametrům zvýší viditelnost vašich produktů a usnadní zákazníkům jejich nalezení.

4. Reagujte na recenze zákazníků

Reagujte na zpětnou vazbu od svých zákazníků, ať už je pozitivní, nebo negativní. Dostali jste pozitivní hodnocení? Kladná recenze je skvělá příležitost, jak poděkovat a ukázat, že si vážíte času, který vám zákazník věnoval. Pokud se objeví kritika, neignorujte ji. Postavte se problému čelem, vysvětlte situaci a v případě chyby se omluvte. Takový přístup ukáže, že vám na zákaznických skutečně záleží, a posílí důvěru v to, že reklamace a potíže řešíte profesionálně.

5. Pravidelně aktualizujte ceny a způsoby dopravy

Pokud měníte dopravce nebo ceny dopravy, nezapomeňte tyto změny promítnout i do administrace Zboží.cz. Zákazník, který se proklikne na produkt s dopravou zdarma a v košíku najde poplatek 150 Kč, může ztratit důvěru a nákup nedokončit. Takové nesrovnalosti vás mohou stát nové i stávající zákazníky.

Myslete také na to, že Zboží.cz přestane zobrazovat dopravy, které nebyly v administraci aktualizovány déle než rok. Doporučujeme proto využívat produktový feed, kde budou ceny dopravy automaticky aktuální podle nastavení vašeho e-shopu. Tak si ušetříte práci a zajistíte, že zákazník dostane přesné informace.

Chcete se tom, jak uspět na Zboží.cz, dozvědět více nebo vás zajímají praktické ukázky přímo v konkrétních systémech? Máme pro vás skvělou zprávu. , kde se s vámi podělíme o spoustu tipů a triků, které opravdu fungují. Připojte se a zjistěte, jak posunout své kampaně na Zboží.cz na vyšší úroveň.

<https://blog.seznam.cz/2025/02/5-praktickych-tipu-jak-zaujmout-zakazniky-na-zbozi-cz>