

ONE PAGE MARKETING PLAN



КОЙ?

ТАРГЕТ АУДИТОРИЯ

КАК?

ОФЕРТА

КЪДЕ?

ЛЕНДИНГ СТРАНИЦА

COLD TRAFFIC

НОВА АУДИТОРИЯ

WARM AUDIENCE

АНГАЖИРАНИ ПОТРЕБИТЕЛИ, КОИТО
ВСЕ ОЩЕ НЕ СА БИЛИ НА САЙТА

WEBSITE VISITORS

ХОРАТА, КОИТО СА БИЛИ НА САЙТА,
НО НЕ СА КУПИЛИ

UPSELL

НАКАРАЙ ХОРАТА, КОИТО ВЕЧЕ СА
КУПИЛИ ОТ ТЕБ ДА УВЕЛИЧАТ
КОЛЧИКАТА СИ

FREQUENCY

ВЪРНИ КЛИЕНТИТЕ СИ
ДА КУПЯТ ОТНОВО ОТ ТЕБ

РЕКЛАМА

1

Пост с един от 5те топ продукта: пусни поста за engagement, докато събере достатъчно social proof (за период от 2-3 дни).

След това пусни същия пост и за conversions (purchase или initiate checkout). Таргетирай до широка аудитория, аудитория по интереси или lookalike audience на хората, които вече са купили от сайта ти

2

Slideshow Ad (на 5 топ продукта от твоя онлайн магазин) докато събере достатъчно social proof (за период от 2-3 дни). След това пусни същия пост и за conversions (purchase или initiate checkout).

КАКВО ДА ВКЛЮЧВАТ РЕКЛАМИТЕ ТИ?

ГРАБНИ ВНИМАНИЕТО НА ПОТРЕБИТЕЛИТЕ!

Запознай аудиторията с продуктите си, разкажи за ползите, които те ще им донесат. Какви ще са техните ползи, как този продукт ще промени ежедневието им, начина по който се чувстват, как ще промени социалния им статус. Прикани ги не да купят, а да добавят в количката си.

WARM AUDIENCE

РЕКЛАМА

1

Създай ремаркетинг списък от всички, които са били на фб страницата, ангажирани са се с постовете, писали са в messenger, **НО НЕ СА** били на сайта.

2

Пусни реклама до тази аудитория, като изключиш хората, които вече са били на сайта.

3

Пусни рекламата за Traffic - Landing page view, ако аудиторията е по малко от 50 000.

4

Пусни рекламата за Conversions, ако аудиторията е над 50 000.

WEBSITE VISITORS

РЕКЛАМА

1

Венднага след като излязат от сайта започни да ги преследваш с Dynamic Ads (динамични реклами от продуктовия каталог).

2

Реклами за стандартен ремаркетинг по дни: Създай аудитория от хората, които са били на сайта последния 1 ден, 1-3 дни, 3-7 дни, 7-14 дни, 14 -30 дни и ги накарай да се върнат и да купят отново.

РЕКЛАМНИ ПОСЛАНИЯ

1

Всички ползи, предимства, които изпускат като специални отстъпки, цветове и размери на артикулите, безплатна доставка, преглед и тест преди плащане, testimониали от клиенти.

2

Ремаркетинг на хората, които са сложили в количката, но не са завършили поръчката си:

Рекламен текст: Директна оферта да купят; Безплатна доставка, 10% Отстъпка, купи 2 вземи 1 безплатно, още само 7 налични

UPSELL

НАКАРАЙ ХОРАТА, КОИТО ВЕЧЕ СА КУПИЛИ ОТ ТЕБ ДА УВЕЛИЧАТ КОЛИЧКАТА СИ

1

Покажи им поп-ъп, след като купят, с който им предлагаш да купят нещо още по-голямо и по-скъпо или да сложат допълващ продукт към своята поръчка.

ВЪРНИ ГИ ОБРАТНО ВЕДНАГА СЛЕД КАТО НАПУСНАТ САЙТА:

1

Покажи им dynamic product ad с която да ги накараш да се върнат и да купят отново.

2

Върни ги обратно с thank you имейл.

3

ПРИМЕРЕН ТЕКСТ:

Като наш клиент искаме да ти предложим специална оферта: Купи 1, вземи 1 безплатно. Купи 2, вземи 1 безплатно. Вземи 50% отстъпка от следващата отстъпка, ако поръчаш в следващите 12 часа; Ако купиш още един продукт ще ти го изпратим с безплатна доставка

FREQUENCY

РЕКЛАМА

1

Thank you campaign - Видео реклама от управителя или някой от екипа, в която благодари на клиента за направената поръчка и го приканва да остави коментар или да изпрати снимка.
Период - 7 до 14 дни след направена поръчка.

2

Ремаркетинг кампания, за да ги накараш да купят отново:

- Ремаркетинг до купилите последните 20-30 дни с послание да се върнат и да купят отново.
- Ремаркетинг до купилите последните 30-40 дни с послание да се върнат и да купят отново - предложи им **10%** отстъпка.
- Ремаркетинг до купилите последните 40-50 дни с послание да се върнат и да купят отново - предложи им **15%** отстъпка.
- Ремаркетинг до купилите последните 50-60 дни с послание да се върнат и да купят отново - предложи им **20%** отстъпка + безплатна доставка + подарък.

3

Кампания за лоялни клиенти:

- Пусни ремаркетинг до хората, които са купили повече от 3 пъти от твоя онлайн магазин за последната 1 година и им предложи специална оферта.
- Върни клиентите, които може да са забравили за теб.
- Пусни реклама до аудиторията, която е купила преди 120 дни и изключи тази, която е купила преди 90 дни.
- Пиши им , че им липсваш, че не сте се виждали отдавна и имаш нови продукти за тях.