

CHECKLISTA NAJLEPSZYCH TAKTYK REKLAMOWYCH

- Testy A/B (reklamy) - testuj kampanię na wielu różnych grupach odbiorców, przygotuj kilka tekstów, grafik, wideo
- Format reklamy - dopasuj reklamę do swoich odbiorców, preferują wideo czy grafiki?
- Wskaźniki dla analizy reklamy - poświęć uwagę na: unikatowe kliknięcia w link reklamowy, koszty za konwersję
- Dopasowany budżet reklamowy - nie przepalaj budżetu! Sprawdź, jakie grupy odbiorców kupują i jakie kreacje sprzedają
- Testy budżetu - zacznij od małych kwot w budżecie reklamowym i sprawdź, co działa
- Skalowanie budżetu - dopasuj budżet do wielkości grupy odbiorców
- Oferta której ciężko odmówić - zastanów się, czy taka jest Twoja reklama
- Fundament skutecznej kampanii - oferuj klientom to, czego faktycznie potrzebują
- Lead magnet - dostarcz odbiorcom treści, które preferują
- Video opinie - używając ich jako „dowodu społecznego”, wzmocnisz swój przekaz
- Oferty czasowe - osadź licznik na swojej stronie sprzedażowej, który „pomocze” klientowi w podjęciu szybszej decyzji

CHECKLISTA NAJLEPSZYCH TAKTYK REKLAMOWYCH

- Optymalizacja landing page i sales page - testuj różne warianty stron lądujących i sprzedażowych
- Niezawodny remarketing - kieruj reklamy do osób które odwiedziły Twój landing page, ale nie dokonały zapisu
- Dobry przekaz reklam - poznaj i zneutralizuj obiekcje dotyczące kreacji reklamowych
- Analiza i optymalizacja kampanii - zweryfikuj, na którym etapie odpadają potencjalni klienci
- Zaplanowany lejek - zobrazuj drogę, którą musi przejść klient i wyłap błędy
- Weryfikacja skuteczności całej kampanii - znajdź słabe punkty kampanii
- Testy grup odbiorców i kreacji - popraw wyniki nawet o kilkaset procent