

24 tipů, jak dostat ze Zboží.cz maximum



Vaše kampaně mohou být ještě efektivnější, využijete-li všech možností Zboží.cz. Po kontrole následujících bodů budete mít jistotu, že ho používáte správně a naplno.



Mám uvedené logo

U nabídek mého e-shopu se zobrazuje logo, které je uvedené ve firemním profilu na Firmy.cz. Zákazníci tak mohou lépe rozpoznat nabídky mého internetového obchodu.



Správně pojmenovávám nabídky

Aby se mé nabídky dobře párovaly, snažím se o co největší shodu jejich názvů s názvy produktů na Zboží.cz.



Vyplňuji odlišné názvy v polích PRODUCTNAME a PRODUCT

PRODUCTNAME je hlavní a povinný tag, který slouží pro párování nabídek k produktům. Do PRODUCT vyplňuji podrobnější názvy, pod kterými se mé nabídky zobrazují v samostatném výpisu.



Doplňující informace uvádím do EXTRA_MESSAGE

U všech nabídek vyplňuji tag EXTRA_MESSAGE, který slouží k zobrazení doplňkových údajů u konkrétních nabídek, jako například dárek zdarma nebo rozšířená záruka atp.



Uvádím textové informace k určitým EXTRA_MESSAGE

K údajům dárek zdarma, voucher a příslušenství zdarma uvádím konkurenční výhodu, kterou zákazník může získat. Informace uvádím do tagů FREE_GIFT_TEXT, VOUCHER_TEXT a FREE_ACCESSORIES_TEXT.



K nabídkám vyplňuji kategorie, parametry a výrobce

Aby se mé nabídky zobrazovaly v odpovídajících kategoriích a byly dohledatelné i při filtrování, přiřazuji k nim v XML feedu tagy CATEGORYTEXT a PARAM dle specifikace Zboží.cz a tag MANUFACTURER.



Vyplňuji k nabídkám EAN kódy

U nabídek vyplňuji EAN kódy, díky kterým se zvyšuje pravděpodobnost správného automatického napárování na produkty Zboží.cz.



Pro lepší napárování používám ITEM_ID

Když se změní názvy produktů, díky tagu ITEM_ID nedojde k automatickému odpárování u ručně napárovaných položek.



Pracuji s párovacím nástrojem

V administračním rozhraní Zboží.cz využívám ruční párovací nástroj, který mi pomáhá s napárováním nabídek na správné produkty a se zakládáním produktů zcela nových.



Ke kontrole XML feedu využívám online validátor

Na adrese zbozi.cz/validace-feedu si kontroluji, zda uvedené tagy odpovídají specifikaci Zboží.cz.

Efektivně pracuji s aukčním modelem

Aukční prokliky umožní zvýšit pozice mých nabídek nejen v produktových detailech, ale i ve výsledcích vyhledávání v samostatných nabídkách.

Využívám stručné i podrobné statistiky

V administračním rozhraní používám statistiky, které mi umožní optimalizovat výkon a stav inzerce na Zboží.cz.

Mám správně nastavený konverzní kód

Díky nasazení konverzního kódu vím, jestli je moje inzerce na Zboží.cz skutečně efektivní. Jeho prostřednictvím měřím konverze, tedy množství a hodnotu objednávek od zákazníků, kteří do mého obchodu přišli přes Zboží.cz.

Reaguji na hodnocení svého e-shopu

Komunikuji se svými zákazníky a reaguji na udělená hodnocení. Uživatelé vidí, že se zákazníci komunikují, a můžou se tak lépe rozhodnout, kde svůj nákup uskuteční.

U kampaní mám nastavené dostatečné limity, takže se neukončují předčasně

Aby se nestalo, že se mé nabídky přestanou zobrazovat na Zboží.cz, mám v administračním rozhraní ve Správě kampaní nastavené dostatečné finanční limity.

Mám správně nastavená výdejní místa a informace o dopravě

Potenciální zákazníci se často rozhodují nejen podle ceny zboží, ale také ceny dopravy a lokality výdejního místa. Proto mám v XML feedu/administračním rozhraní tyto informace vyplněné.

Účet, který slouží pro přihlášení do Zboží.cz, aktivně využívám

Tento účet využíváme na Zboží.cz jako kontaktní, slouží k zasílání informací o novinkách, změnách, nezpracovaném XML feedu aj. Pokud tento účet nepoužívám, mám nastavené přesměrování na jiný.

Ve svém účtu v Klientské zóně mám zapnuté upozornění na nízký kredit

Abych měl svůj kredit v Peněžence vždy pod kontrolou, mám nastavené upozornění na jeho vyčerpání, které mi chodí e-mailem. Díky tomu předcházím pozastavení inzerovaných nabídek.

Využívám automatické dobíjení kreditu

V Klientské zóně mám nastavené automatické dobíjení. Nemůže se mi tak stát, že se položky nezobrazí kvůli vyčerpanému kreditu.

Díky Skliku mohu využívat produktové inzeráty

V administraci Skliku mám účet propojený se Zboží.cz a nastavené Produktové inzeráty. Moje nabídky se zobrazují ve vyhledávání na Seznamu vpravo vedle TOP pozic Skliku.

Využívám dynamický retargeting

Napříč českým internetem se mým zákazníkům zobrazuje zboží, které si prohlíželi na mých stránkách. Systém automaticky rozpozná, na co se dívali. Díky propojení s feedem Zboží.cz navíc nemusím zadávat inzeráty ani nahrávat bannery.

Vím, kdo je můj obchodník v Seznam.cz. Aktivně s ním komunikuji

Pokud potřebuji pomoci s nastavením služeb, informovat se o novinkách nebo vyřešit jakýkoliv problém, obracím se na svého obchodníka. Také s ním konzultuji využití reklamních prostor na Zboží.cz prostřednictvím bannerů.

Využívám technickou podporu Zboží.cz

V případě složitějších technických otázek se obracím na technickou podporu. Své dotazy posílám na zbozi@firma.seznam.cz nebo volám číslo 234 694 334.

Sleduji sociální sítě a blog Zboží.cz

Důležité novinky na Zboží.cz mi neuniknou, protože je najdu na blog.seznam.cz/reklama/zbozi/ na Zboží.cz a Twitteru twitter.com/zbozi_cz.