



IdoSell.

traffictrends

Wykorzystaj w pełni potencjał Allegro Ads!

6 wskazówek, dzięki
którym zoptymalizujesz
swoje kampanie

Poradnik IdoSell
i Traffic Trends



IdoSell.

Zwiększ swoją sprzedaż dzięki Allegro

Allegro jest jedną z najpopularniejszych platform sprzedażowych w Polsce. Marketplace oferuje kupującym szeroki wybór ofert, konkurencyjne ceny i atrakcyjne sposoby dostawy (najczęściej bezpłatnej). Z kolei sprzedający mogą liczyć na ogromną bazę gotowych klientów, którzy w każdej chwili szukają zakupu. Według danych podawanych przez Allegro każdego miesiąca portal jest odwiedzany przez 22 miliony klientów. Pracując nad skalą i opłacalnością sprzedaży, bez wątpienia czeka Cię praca z systemem reklamowym, który umożliwi **zwiększenie widoczności Twoich aukcji i pozwoli efektywniej budować sprzedaż**.

Jak wybić się na tle konkurencji, zwiększać sprzedaż i na dodatek utrzymywać rentowność na zadowalającym poziomie? Z pomocą przychodzi system reklamowy Allegro Ads i poniższe 6 wskazówek od IdoSell i Traffic Trends — agencji partnerskiej Allegro ze statusem Partner+!

Czym jest Allegro Ads i jakie daje możliwości?

Zanim przejdziemy do konkretnych porad, przyjrzymy się czym jest system reklamowy oferowany przez najpopularniejszy marketplace w Polsce. Allegro Ads to platforma reklamowa stworzona przez Allegro. Pozwala sprzedawcom promować swoje produkty (aukcje) w ramach serwisu oraz w innych kanałach, jak Facebook czy sieć wyszukiwania Google.

Allegro Ads umożliwia tworzenie różnych rodzajów reklam, takich jak oferty sponsorowane, graficzne czy wspomniane wyżej kampanie na Facebooku (remarketing) czy w Google (Google Zakupy).

ekspozycja aukcji w ramach kampanii ofert sponsorowanych

The screenshot shows the Allegro homepage with a search bar at the top. On the left, there are filters for 'Czas dostawy' (Delivery time) and 'Stan' (Condition). The main content area displays 'Oferty promowane' (Promoted offers). The first item is 'ETYKIETY TERMICZNE BIAŁE 32X20 mm 2000 SZT' by 'Super Sprzedawcy' (Super Seller) for 7,12 zł. The second item is 'ETYKIETY TERMICZNE BIAŁE 100x150 mm 500szt' by 'Super Sprzedawcy' for 19,48 zł. Both items have a 'SMART' badge and a 'dostawa jutro' (delivery tomorrow) label.

kampania graficzna szablonowa

The screenshot shows a template-based graphic campaign on the Allegro website. The top section features a banner with two product listings: 'Papier ksero Poljet A4 80g klasa A 2500 arkuszy' for 128,89 zł and 'UNIERSALNY POLLUX Papier Ksero A4 80g Białe 500' for 25,39 zł. Below the banner, there are more product listings, including 'Papier Ksero A4 75g Białe K-One 1 ryza 500 arkuszy' for 20,19 zł and 'Papier ksero A4 80g POLSPEED' for 20,80 zł. Each listing includes a product image, price, and a 'SMART' badge.

Jakie są zalety Allegro Ads?

Korzystając z systemu reklamowego Allegro, sprzedawcy mogą zwiększyć widoczność swoich produktów, przyciągając więcej potencjalnych klientów oraz generując większą sprzedaż. Platforma oferuje również narzędzia do analizy trendów i wyników reklam, co pozwala na optymalizację kampanii i zwiększenie efektywności działań marketingowych.

Znając już podstawy działania platformy reklamowej, czas na praktykę! Poznaj 5 wskazówek przygotowanych przez Traffic Trends, które pomogą Ci stworzyć turbo wydajne reklamy.

1. Przygotuj swoje konto, zadбай o jakość ofert

Zanim uruchomisz swoje pierwsze reklamy i zaczniesz wprowadzać pierwsze modyfikacje i zmiany, musisz upewnić się, że Twoje konto jest przygotowane na przyływ użytkowników. Co możesz, a raczej powinieneś zrobić już teraz?

- **Upewnij się, że korzystasz z programu SMART** – wielu kupujących decyduje się na zakupy tylko od sprzedawców zapewniających bezpłatną dostawę po przekroczeniu 40 / 45 zł,
- Dołącz do programu **Super Sprzedawca** – status Super Sprzedawcy zwiększa zaufanie do sprzedającego, gdyż klientom kojarzy się z wysoką jakością oferowanych produktów i usług,
- **Zadbaj o zdjęcia produktów** – estetyczne zdjęcia to podstawa. Pamiętaj, że w wielu kategoriach nie musisz ograniczać się tylko do zdjęć packshotowych (na białym tle), mogą zaprezentować produkt na ciekawej grafice, wyróżniając się na tle konkurencji,

Zbiornik na mleko do ekspresu DeLonghi 5513296641

4,97 ★★★★★ 270 ocen i 39 recenzji

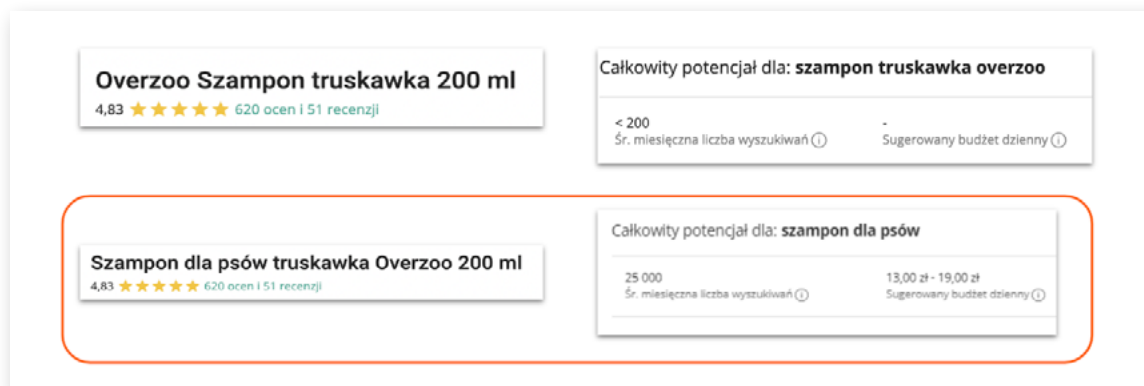


- Przygotuj profesjonalne opisy produktów – opisy powinny być faktyczne, estetyczne i poprawne stylistycznie. Zadbaj o wypunktowanie, pogrubienia najważniejszych informacji. Pamiętaj, aby opisy produktów różniły się od tych, które stworzyłeś dla produktów dostępnych w Twoim sklepie internetowym. Unikniesz duplikacji treści, której zdecydowanie nie lubi Google.



2. Optymalizuj tytuły aukcji

Dobrze opracowane tytuły aukcji powinny zawierać istotne informacje o produkcie, takie jak marka, model, rozmiar, kolor czy cechy szczególne. Z jednej strony pomagają użytkownikom szybko sprawdzić, co oferuje dana aukcja i zdecydować, czy chcą dowiedzieć się więcej. Z drugiej, tytuły aukcji zawierające odpowiednie słowa kluczowe, są lepiej widoczne w wynikach wyszukiwania, co zwiększa szansę na kliknięcie i potencjalną sprzedaż.



W doborze tytułów pomocne będzie wbudowane narzędzie Allegro – **Planer Kampanii**, dostępne z poziomu konta reklamowego

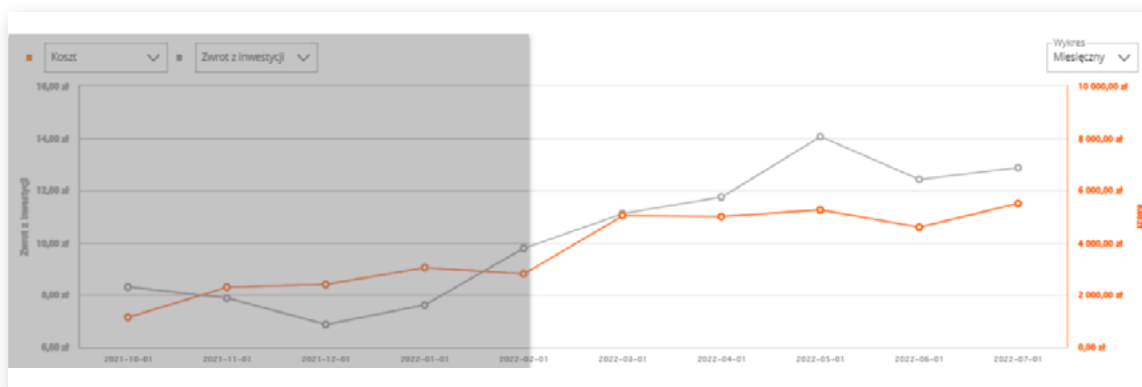
3. Modyfikuj budżet reklamowy

Źle zaplanowany budżet reklamowy może sprawić, że kampania nie będzie wyświetlać się w momencie największego zainteresowania. Zadbaj o optymalne ustawienie budżetu dziennego, który pokryje szczytowe godziny sprzedaży w ciągu dnia (dane sprawdzisz w Trade Analytics).

nazwa	miejsca emisji	budżet dzienny	interakcje	oferty	koszt
Wszystkie oferty_OS_Allegro			3 395 kliknięć	615	1 531,31 zł

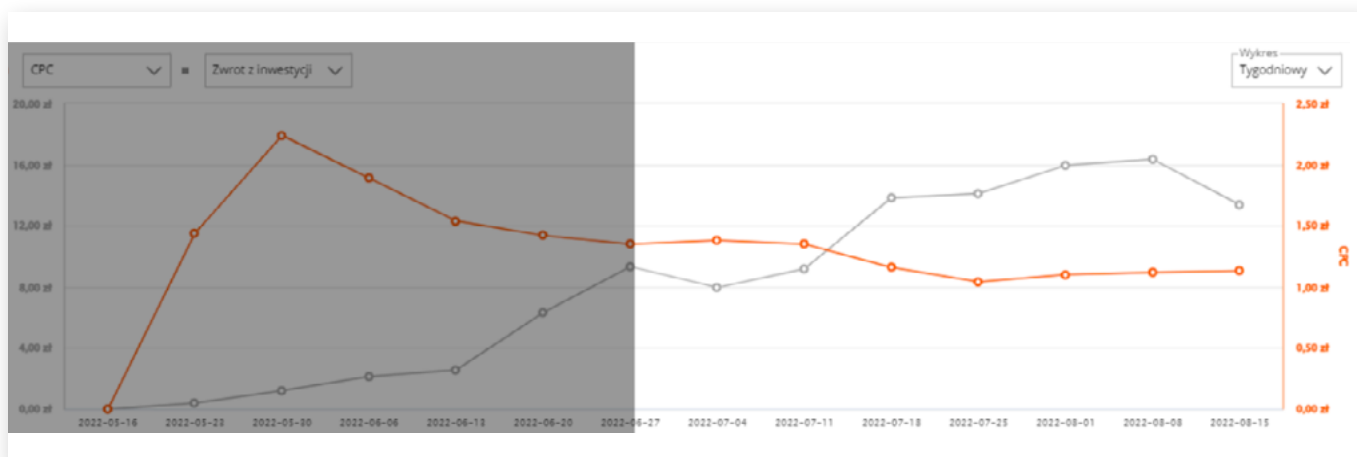
Przykład:

Lewa strona wykresu to praca z budżetem w wysokości 3000 zł miesięcznie, który generował ROAS w wysokości 780%, jednak uniemożliwiał pełną ekspozycję reklam w ciągu dnia. Samo zwiększenie budżetu kolejne 2000 zł spowodowało wzrost zwrotu z inwestycji środków na reklamę o prawie 400% (z 780% do 1200%)!



4. Reguluj stawki CPC

Wskazówka, która bardzo mocno łączy się z poprzednią poradą. Zbyt niskie stawki za kliknięcie spowodują ograniczenie wyświetlania się reklam. Zbyt wysokie z kolei — przepalanie budżetu reklamowego i spadek ROAS. Przetestuj w ciągu pierwszych dni działania kampanii wysokie stawki i staraj się je systematycznie obniżać na podstawie skuteczności i dziennego wykorzystania budżetu.



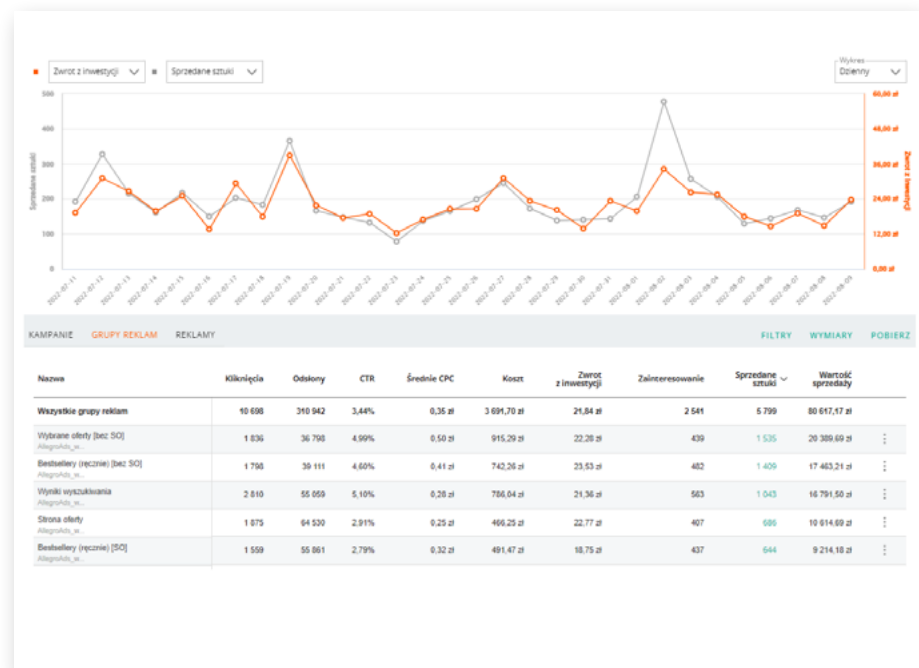
5. Optymalizuj miejsca emisji reklam

Każde miejsce emisji charakteryzuje się różną skutecznością wyświetlania reklam, posiadając inną liczbę odsłon, kliknięć, średnie stawki CPC.

Precyzyjne i skuteczne określenie stawek w niektórych przypadkach jest możliwe, tylko rozbijając miejsca emisji na grupy reklam.

3. Wybierz miejsca emisji

- ☒ **Wynik wyszukiwania**
oferta pokaże się na liście wyszukiwania na Allegro, na pierwszej i każdej kolejnej podstronie wyników
- ☒ **Lewa kolumna**
oferta pokaże się w lewej kolumnie obok listy wyszukiwania na Allegro, poniżej wyboru parametrów
- ☒ **Strona oferty**
oferta pokaże się na stronie przedmiotów z tej samej kategorii
- ☒ **Pozostałe miejsca emisji**
oferta pokaże się w dostępnych w danym momencie miejscach na Allegro (np. strona główna, strona kategorii, itp.)
- ☒ **Sieć reklamowa - Google Ads**
oferta pokaże się w wynikach produktowych wyszukiwarki Google, gdy szukający wpisze zapytanie powiązane z reklamowaną ofertą
Maksymalny koszt kliknięcia (CPC) dla emisji jest kalkulowany automatycznie, aby maksymalizować Twój zysk z inwestycji.



6. Optymalizuj kampanię banerową

Podstawową kampanią budującą sprzedaż będzie zawsze kampania ofert sponsorowanych. Jednakże przemyślana i optymalizowana regularnie kampania banerowa może stanowić doskonałe wsparcie sprzedaży. **Podstawowym błędem jest konfigurowanie jednej kampanii graficznej z wieloma kategoriami sprzedażowymi.** Dodanie wszystkich kategorii uniemożliwia określenie skuteczności każdej z nich.

Rozbijając kampanie graficzne na reklamy lub grupy reklamy, masz możliwość przeprowadzenia szczegółowej analizy i ewentualnego wykluczenia kategorii o niższej skuteczności sprzedaży. Jeżeli podzielisz kategorie na grupy reklam, dochodzi również możliwość **regulowania stawek dla każdej kategorii.**

Nazwa	Kliknięcia	Odsłony	CTR	Średni CPM	Koszt ▾	Zwrot z inwestycji	Zasięg	Zainteresowanie	Sprzedaż wspierana	Sprzedane sztuki	Wartość sprzedaży
Wszystkie reklamy	173	88 951	0,19%	17,30 zł	1 538,76 zł	18,25 zł	50 652	0	24 072,65 zł	1 284	28 079,57 zł
Kategoria 1	28	25 669	0,11%	13,75 zł	353,01 zł	4,91 zł	17 338	0	2 024,13 zł	150	1 734,30 zł
Kategoria 2	58	15 785	0,37%	19,72 zł	311,21 zł	35,71 zł	10 693	0	11 570,23 zł	255	11 112,39 zł
Kategoria 3	23	11 396	0,20%	18,99 zł	216,39 zł	21,26 zł	7 966	0	3 266,25 zł	270	4 600,29 zł
Kategoria 4	23	9 443	0,24%	20,58 zł	194,29 zł	21,07 zł	6 611	0	1 397,81 zł	295	4 093,06 zł
Kategoria 5	9	10 312	0,09%	14,45 zł	149,03 zł	11,39 zł	6 930	0	927,83 zł	141	1 697,87 zł
Kategoria 6	15	7 966	0,19%	18,47 zł	147,14 zł	19,04 zł	5 474	0	1 812,92 zł	70	2 801,58 zł
Kategoria 7	12	5 412	0,22%	20,02 zł	108,33 zł	1,03 zł	3 577	0	1 863,31 zł	3	111,89 zł
Kategoria 8	5	2 968	0,17%	20,00 zł	59,37 zł	32,48 zł	2 248	0	1 210,17 zł	100	1 928,19 zł

Bonus Korzystaj z zaawansowanych narzędzi

Jeśli masz taką możliwość, do prowadzenia kampanii wykorzystaj narzędzia, które na podstawie danych pobranych z konta reklamowego Allegro Ads tworzą skuteczne sugestie optymalizacyjne.

Traffic Trends operując każdego miesiąca łącznym budżetem w wys. 1 mln złotych, opiera się na autorskich rozwiązaniach, które umożliwiają:

- **sprawne wykluczenia nieskutecznych ofert** – narzędzie tworzy listę ofert, które ze względu na generowanie wysokich kosztów przy jednocześnie zerowym bądź minimalnym poziomie przychodów należy wyłączyć z kampanii,
- **modyfikacja budżetów kampanii i stawek CPC** – mechanizm dostarcza na bieżąco informacje o grupach reklamowych wraz z propozycją podwyższenia bądź obniżenia stawki CPC celem wzrostu ROAS,
- **tworzenie harmonogramów reklam** – narzędzie pozwala automatycznie dostosowywać grupy reklam tak, aby wyświetlały się w różnych przedziałach czasowych, spotykając się z największym zainteresowaniem użytkowników. Dzięki temu ustalony budżet reklamowy pozwoli w pełni wyświetlać oferty w wyznaczonych godzinach.



IdoSell.

traffictrends

Zastanawiasz się nad powierzeniem obsługi reklamowej specjalistom?

Skontaktuj się z ekspertem e-commerce i poznaj
pełną ofertę Allegro Ads z IdoSell i Traffic Trends.

Partnerska agencja oferuje bezpłatny i niezobowiązujący do dalszej
współpracy 30-dniowy test kampanii Allegro Ads.

Dowiedz się o szczegółach.