

Google Shopping tippek élre törő cégeknek, vállalkozásoknak

Létrehozás: 01/26/2021 - 12:13

Szerző: Melano

 [1]

Nem titok, hogy a cégek, vállalkozások között óriási a verseny. A piacon mindenkinek az a célja, hogy minél több vásárlót, illetve ügyfelet szerezzen, hiszen ennek eredményeként tudják növelni a bevételt.

Az értékesítési folyamatban óriási jelentősége van annak, hogy ki, milyen online felületeken van jelen, illetve milyen online marketing eszközöket használ az emberek elérése érdekében. Azok, akik nem tudnak lépést tartani az újításokkal, könnyen lemaradhatnak a versenytársaiktól. Az egyik innováció a Google jóvoltából jelent meg, ami nem más, mint a Google Shopping szolgáltatás. Ennek az a lényege, hogy árat tartalmazó képes hirdetések megjelenítését teszi lehetővé az értékesítőknek, amik az organikus találatok fölött jelennek meg. Jöjjenek a legfontosabb Google Shopping tippek, amikkel nagyon hatékonyra lehet tenni ezt az újfajta hirdetési technikát:

Értékesítési árstratégia

Mivel a kép mellett, az ár is szerepel a hirdetésben, ráadásul közvetlenül a versenytárs árai mellett, ezért érdemes kialakítani egy megfelelő árstratégiát. Bár alapvetően sok esetben a termékfotó alapján döntenek a vásárlásról az érdeklődők, de kétségkívül az ár is egy nagyon fontos tényező a vásárlási döntés meghozása előtt. Arra is gondolni kell, hogy ha ugyanazt a terméket több bolt kínálatában is kilistázza a Google, akkor a vásárlók az olcsóbbat fogják választani.

Jó minőségű fotók

A [Google Shopping tippek sorában a következő](#) [2], hogy a hirdetésekhez minőségi fotókat érdemes csatolni. Ez a hirdetési technika alapvetően a képekre alapoz, hiszen egy jól sikerült fotó, amin szépen mutat a termék, sokkal hamarabb megragadja az emberek figyelmét, mint egy szöveges tartalom. Ha viszont a fotók kevésbé mutatnak jól, mint a versenytársak által csatolt képek, homályosak vagy nem elég részletgazdagok, akkor nagy esély van rá, hogy az érdeklődők nem az Ön ajánlatára fognak kattintani.

Folyamatos tesztelés

Gyakran felmerül a kérdés, hogy melyik termékeket, termék kategóriákat érdemes e módon hirdetni. Amennyiben nem a teljes árukészlet kerül fel, akkor érdemes tesztelni az eredményeket, majd pedig azok függvényében dönteni a módosításokról. A hirdetések hatékonysága nagymértékben függ a kereslettől, a kínálattól, illetve a versenytársak stratégiájától. A nemzetközi gyakorlat azt mutatja, hogy nem érdemes felvenni a versenyt piacvezető cégekkel. A kisebb cégek azokon a rés piacokon tudnak sikeresek lenni, ahol nem kell megküzdeniük a „nagy halakkal”. Érdemes folyamatosan böngészni a shopping.growwwdigital.com [3] oldalon található Google Shopping tippeket, mert

hasznos infókkal gazdagodhatnak azok, akik szeretnék maximálisan kihasználni a lehetőségben rejlő potenciált.

Tags:

[internet](#) [4]

[google](#) [5]

[vállalkozás](#) [6]

[tippek](#) [7]

[kütyü](#) [8]

Tech:

[Internet](#) [9]

Forrás webcím: https://www.melano.hu/google_shopping_tippek_elre_toro_cegeknek_vallalkozasoknak

Hivatkozások

[1] https://www.melano.hu/sites/default/files/articles/google_shopping_-_shopping.growwwdigital_-_melano.hu_.jpg

[2] <https://shopping.growwwdigital.com/google-shopping-tippek/>

[3] <https://shopping.growwwdigital.com/>

[4] <https://www.melano.hu/tags/internet>

[5] <https://www.melano.hu/tags/google>

[6] <https://www.melano.hu/tags/vallalkozas>

[7] <https://www.melano.hu/tags/tippek>

[8] <https://www.melano.hu/tags/kutyu>

[9] <https://www.melano.hu/tech/internet>