

15+1 csaliötlet a webshopodhoz



Készítette: Z&M Marketing, Szalai Rita
Minden jog fenntartva.



Miért használj csalit?

A csalikat leginkább azért használják, mert így könnyen lehet új e-mail feliratkozókat szerezni.

Miért fontos ez? Amerikai kutatások szerint egy feliratkozó megszerzése 41-szeres profitot hozhat. Nyilván ez Amerika. De ha ennek csak a negyedét vesszük itthon, még az is nagyon jó arány.

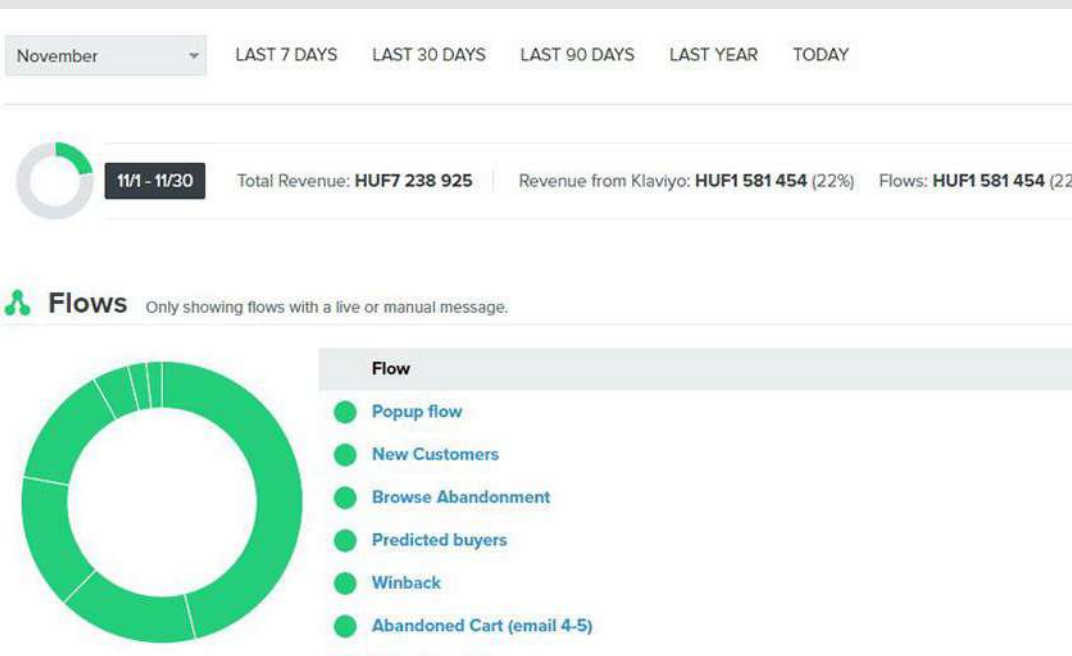
Sőt, ezek az e-mail címek a továbbiakban már a te adatbázisodban

maradnak, így sok mindent kezdhetsz velük.

Küldhetsz nekik hasznos anyagokat épp úgy, mint az új termékeidről értesítőt, vagy akár akciózhatasz is, csak nekik.

De most elsődleges lépés az e-mail címek megszerzése.

Miért hallgatnál rám?



2015 óta foglalkozom e-mail marketinggel. Eddig több mint 90 webshoppal dolgoztam együtt, itthon és külföldön is egyaránt.

Büszke vagyok arra, hogy ügyfeleimnek már több, mint 6450 automata e-mail sorozatot építettem fel, amelyek legalább 15%-kal emelték az egyes webshopok forgalmát.

Több tízezer kiküldött e-maillal volt már dolgom, köztük nem egy lépte át a bűvös 10000\$-os határt.

De készítettem olyan, 3 db e-mailből álló automata levélsorozatot is, amely egyetlen hónap alatt bruttó 1 097 191 forintot termelt a webshop tulajdonosának.

Ezek egyáltalán nem kiugró számok. Jó stratégiával és néhány ezer feliratkozóval már elérhetőek ezek az eredmények.

De az első lépés a megfelelő csali. Ebben nyújt neked segítséget ez az anyag.

15+1 csaliötlet a webshopodhoz

1. Kedvezmény

Ez a leggyakoribb, és még mindig jól működik. Általában 10% körüli feliratkozási arányt érhetsz el vele.

Hátránya, hogy ezzel minden egyes feliratkozó neked (plusz) pénzbe kerül.



2. Ingyenes szállítás

Szintén egy jó módszer. Mivel sokan a magas szállítási költségek miatt hagyják ott a kosarat, ezzel látogatókból vevőket kovácsolhatsz.

Hátránya ugyanaz, mint a kedvezményé: minden új feliratkozó pénzbe kerül.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz

3. Kibővített garancia

Amikor vettem a gáztűzhelyem, akkor használták ezt. Regisztráltam a tűzhelyem a vásárlási blokkal, amiért extra 6 hónap garanciát kaptam.



4. Ingyenes PDF, tudásanyag

Ezzel leginkább azokat a látogatókat tudod megfogni, akik még nincsenek vásárlási fázisban.

Készíthetsz olyan anyagot, amely segít neki választani a termékeid közül (egyik ügyfelem pl. ásványokat árul, és az ingyenes tudásanyaga segít kiválasztani a horoszkóp alapján, hogy melyik illik a leendő vásárlóhoz).

Lehet olyan is, amely pl. egy újdonsült kiskutya tulajdonosnak tanítja meg, hogy milyen termékekre lehet szüksége, mire számíthat a kiskutya kapcsán, stb. Ugyanezt átültetheted friss szülőkre, új autótulajdonosokra, új szoftverhasználókra, stb.

Nagy előnye ennek a csalinak, hogy egyszer kell megcsinálnod, és sokáig hozza az új érdeklődőket. Néha azért gondolkodj el rajta, nem érdemes-e frissíteni.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz



5. Tippek

Ki ne szeretne gyorsan, könnyen gyakorlatba ültethető tippeket kapni? Készíts egy listát az ilyen tippekkel, pl. 15 tipp a száraz bőr ápolásához. Figyelj arra, hogy elég specifikus legyen (mint itt a száraz bőr), legyen számozott a lista, és lehetőleg páratlan számú tipp legyen. Ha mégis párosra jön ki, csinálhatod így: 15+1 tipp :)

Természetesen többféle termékcsoportodra is megcsinálhatod, ezzel is növelve a feliratkozók számát.

6. Kérdőív, teszt

Itthon a Manna csinálja/csinálta zseniálisan ezt. Egyszerűen kitöltöttél egy tesztet, amiben kiderítették veled együtt, milyen a bőröd, milyen bőrproblémáid vannak, stb., majd az eredményeket az e-mail címedre küldték.

Ha nálad is sokféle termék van, ezzel nagyon elegáns módon gyűjthetsz be rengeteg adatot a látogatóidról. Ők is elégedettek lesznek, mert úgy érzik, személyre szabott termékajánlót kapnak, te is, mert megtudsz egy csomó mindent róluk.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz

7. Termékminták

Jajj, ez nagyon jó. Ha teheted, készíts annyi termékmintát, amennyit csak lehet. Itthon én ezt egy kárpitokat áruló webshopnál láttam, kértem is a mintát. És naná, hogy fizettem is érte.

Tehát tudsz egy pár ezer forintos fizetős csalit is csinálni vele :)



8. Excel táblázat

Tegyük fel, hogy fogyókúra bizniszben vagy. Nagyon örülnének a felhasználóid, ha a te általad speciálisan a részükre összerakott Excel vagy Google táblázatban követhetnék a fogyásukat.

Profi megoldás: ha Google táblázatot csinálsz, kösd össze Zapierrel, majd az adatok kerüljenek be az e-mail küldő szoftveredbe. Ha mondjuk valaki lefogyott 10 kg-ot, adhatsz neki speciális ajándékot (lehet, hogy elég neki csak egy motiváló e-mail vagy e-mail sorozat). Ez azért jó, mert váratlan, és nagyon fog neki örülni, hiszen érzi, hogy figyelsz rá.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz

9. Vásárlói tippek

Ez abban segíthet, hogy melyik terméket válassza ki nálad. Ebben összehasonlíthatod néhány legnépszerűbb terméked, és segíthetsz dönteni a feliratkozódnak.

Jól használható műszaki webshopok esetében, kozmetikumoknál, ruházatnál, cipőknél, de ékszereknél is.



10. Ajánlott termékek

Ez is egy PDF lehet, amelyben összegyűjtöd pl a következőket:

- 10 üzleti könyv, amit minden kezdő vállalkozónak el kell olvasnia
- Ezzel a 7 ruhadarabbal menő leszel idén tavasszal
- Miért választják ezt a 3 óratípust a gazdagok
- Milyen kritériumok alapján válaszd ki a számodra legjobb téli gumit (és természetesen tegyél bele ajánlót)

A lehetőségek száma itt is végtelen. Fontos, hogy népszerű termékek legyenek, és a látogató kíváncsi legyen a PDF tartalmára. Figyelj arra, hogy ezt az anyagot talán sűrűbben kell frissítened, mint a többi típust.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz

11. Ajándékozási tippek

Szintén lehet egy egyszerű PDF. Gyűjtsd össze azokat a termékeket, amiket a legtöbben vásároltak pl. a fiatal nők köréből, és egyszerűen ajánld fel ezt, mint ajándékozási lista :)



12. Csekklista

Zseniálisan használható akkor, ha olyan termékeket árulsz, amelyek egy hosszabb folyamatban vesznek részt.

Pl. esküvői webshopok esetében kiválóan használható. Sok fiatal pár egyáltalán nem tudja, milyen sok előkészület van az esküvő előtt, és főleg, hogy ezek mennyibe kerülhetnek. De mivel te ezt mind tudod, csak írd le, és készíts belőle akár egy PDF-et. Tegyéél bele sok képet, így később ezt emlékebe el is tehetik maguknak.

Szerinted fogják másnak is ajánlani a csalídat? :)



15+1 csaliötlet a webshopodhoz

13. Ingyenes részlet, próba

Könyves webshopoknál nagyon jól működhet, ha adsz egy részletet a könyvből az e-mail címükért cserébe. Láttam már magazinok webshopban is.

A próba a szoftverek piacán elterjedt, ez az úgynevezett freemium modell. Eleinte ingyen használható, de regisztrációhoz kötött, míg egyes funkciók csak fizetés után érhetőek el.



14. Rövid e-mail kurzus

Manapság virágkorukat érik a mindenféle e-mail kurzusok. Rövidek (általában 7-10 nap, minden nap egy e-mail), a legkülönbözőbb témákban láttam őket.

Lehet például babás webshopnál: Hogyan altasd el a gyermeked és szoktasd rá a minél hosszabb idejű alvásra. Vagy. Állatos webshopnál: 5+1 alapvető trükk, amit már holnap elkezdhetsz megtanítani a kiskutyádnak. Vagy. Ruházati webshopnál: Így találd meg a színtípusod és válaszd ki a hozzád legjobban illő ruhákat.

A lehetőségek száma végtelen. Egy dologra figyelj itt is: tūpontos legyen, és lehetőleg a célcsoportod legnagyobb problémájára fókuszálj.



15+1 csaliötlet a webshopodhoz



15. Receptek

Ez főleg azoknál lehet hasznos, akik különlegességeket árulnak, leginkább a főzés terén. Vagy hasznos lehet pl szeszes italok árusítása során, ha koktélok receptjeit küldöd ki a feliratkozóidnak.

+1. Nyereményjáték

Ahogy pl. a Jysk csinálja: nyerhetsz 10 000 forint értékű ajándékkártyát, ha feliratkozol. Sőt, már sok helyen van szerencsekereket imitáló popup is.

Fontos, hogy a nyeremény mindig kapcsolódjon a webshopod témájához, tehát ruházati webshopban például ne ajánlj föl telefont nyereményként.

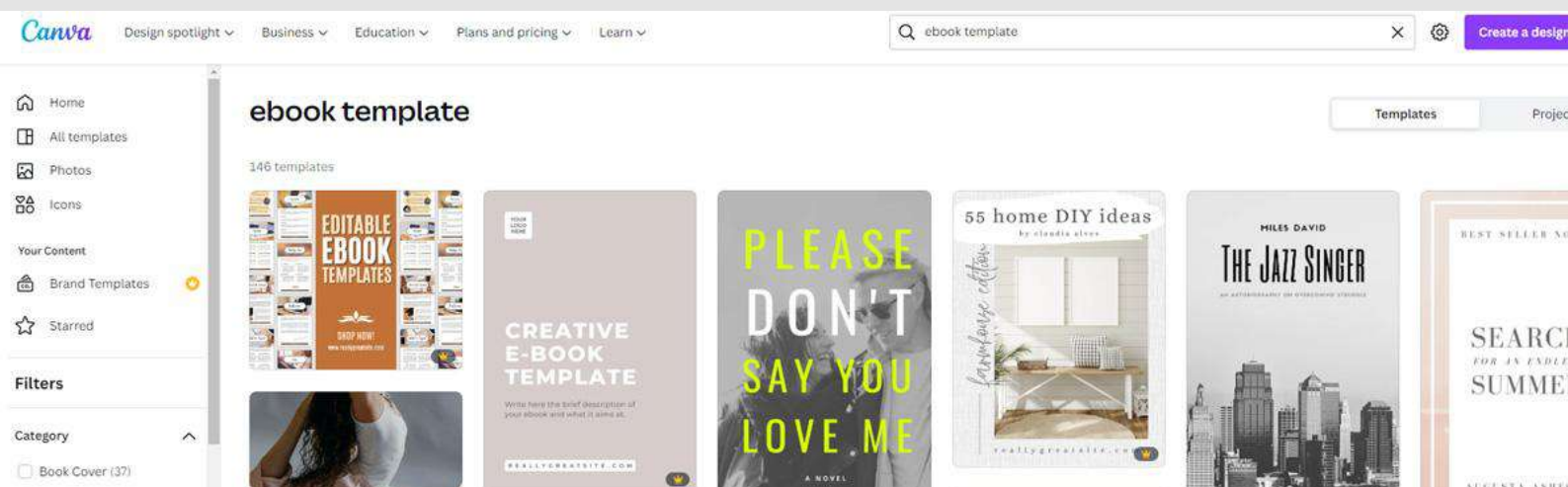
Tudd, hogy bár sok feliratkozót lehet így szerezni, valószínűleg kevesen fognak vásárolni, mivel nagy részük csak a nyereményért adta meg az e-mail címét. Ezért ez nem egy túl szerencsés megoldás.



Mivel készítsd el a csalit?

Sokat beszéltem a PDF anyagokról, az első két csalifajtat kivéve mindegyik jól működik PDF-ben. Ezt az anyagot én is egy sima Google dokumentumban írtam, majd megformáztam. Egy csali anyag elkészítéséhez a [Canva ingyenes változata](#) is elég.

A Canva-ban számtalan ebook sablon közül választhatsz, egyszerű fogd és vidd módszerrel tudsz behúzni tartalmat. Képeket, szöveget, linkeket is tud kezelni. Majd a Share gomb Download menüpontjára kattintva, ott a legördülő listából kiválaszthatod a PDF Standard opciót, és már le is mentheted a saját gépedre.



Nem olyan régen fedeztem fel, hogy a [Google Slides](#) szolgáltatásban is lehet szép PDF dokumentumokat készíteni. Ennek az anyagnak a formázása is ebben készült.

Ha ugyanilyen álló formátumot szeretnél, át kell állítanod az oldalméretet. Ehhez menj el a Fájl menü Oldalbeállítás menüpontjához, majd állítsd át a méretet Egyénire, és ott írd be a 21x30 cm-es méretet.

Amint kész vagy a csaliddal, válaszd a Fájl menü Letöltés menüpont PDF-dokumentum opcióját.

Mire figyelj a popup beállításainál?

A legjobb, ha úgy állítod be a felugró ablakot, hogy:

- kilépési szándéknál ugorjon fel
- legalább 20%-os legörgetés után
- nézd meg Google Analytics-ben, hogy mennyi időt töltenek átlagosan a weboldalon, majd annyi másodperccel később ugorjon fel

Ezeknél a feltételeknél figyelj arra, hogy nem egyszerre kell teljesülnenek, elég, ha az egyik igaz.

Hol **NE jelenjen meg** semmiképp a popup:

- kosár és pénztár oldalon
- kötelező oldalaidon: adatvédelmi, cookie szabályzat, stb.
- szállítási infók, vevői visszajelzések oldala, gyakran ismételt kérdések oldala, stb

Hogyan lesz GDPR kompatibilis a feliratkoztatás?

Az úgynevezett Double opt-in megoldást kell használnod, azaz minden feliratkozónak meg kell erősítenie, hogy ő volt az személyesen, aki feliratkozott. Neked utólag ezt be is kell tudni bizonyítani.

Remélem, hogy hasznosnak találtad ezt az anyagot, és tudsz belőle inspirálódni.

Amennyiben bármiféle kérdésed lenne, megtalálsz a következő felületeken:



[tiktok.com/@zmmarketing](https://www.tiktok.com/@zmmarketing)



zmmarketing.hu



hello@zmmarketing.hu



Remélem, találkozunk!