

20 SAMMU EDUKA E-POE KAMPAANIA LOOMISEKS

Teet Torim ja Sven Nuum

nullist

SVEN JA TEET

- **Boost Yourself supertoidusegud smuutidele**
- 4 põhilist turunduskanalit:
Facebook, Instagram, Google, email
- 60% müügitulust tuleb läbi e-poe
- Iganädalane Facebooki ulatus ca 75 000
- Kodulehtede külastatavus 25 000 /kuus
- 4 aastaga 1,5 miljon eurot müüki
- Saaremaalt jõudnud 40+ riiki



KOOLITANUD 1000+ ETTEVÕTET



TRAD.ATTACK!



coop



globalsoccerstore.com



SILBERAUTO

TRADITIONLINE VS ONLINE POOD





KODULEHT

SAMM 1: ESILEHT

Lisa kampaania info esilehele koos **Call-To-Action** nupuga nii, et esilehe külastaja näeks seda esimese asjana.

PLACENT ACTIV
MILANO

Pood Kuidas see toimib? KKK Loe blogi

KAKS ÜHE HINNAGA!
Telli ripsmekasvu
seerum, saad teise
TASUTA!

SHOPPA NÜÜD



Logi sisse ET

PAKKUMINE KEHTIB
16.12-18.12

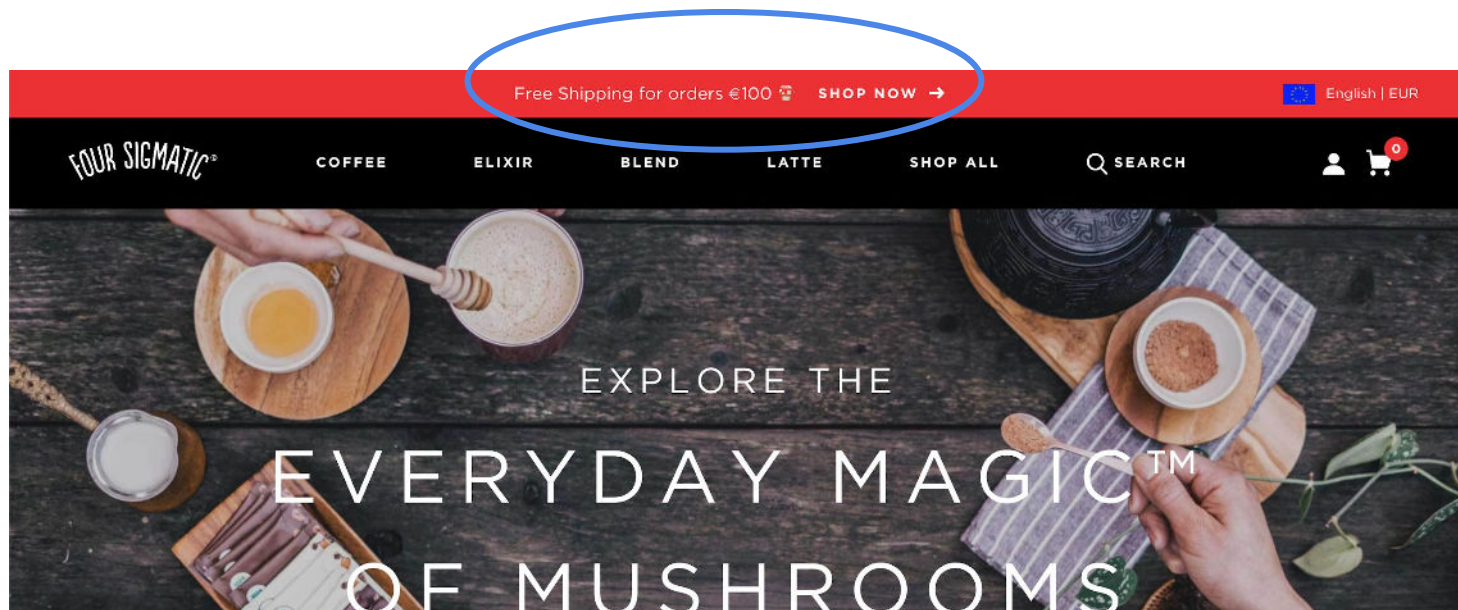
**TASUTA
TRANSPORT**
pakiautomaati

Hea kingiidee!
25 € = 2 tk

nullist

SAMM 2: INFO E-POE PÄISES

Nähtav kõikidele lehe külastajatele teavitamiseks neid, et hetkel on käimas kampaania XYZ või eripakkumine tootele ABC. Lühike ja selge, koos **Call-To-Action** nupuga kampaania, poe või tootelehele.



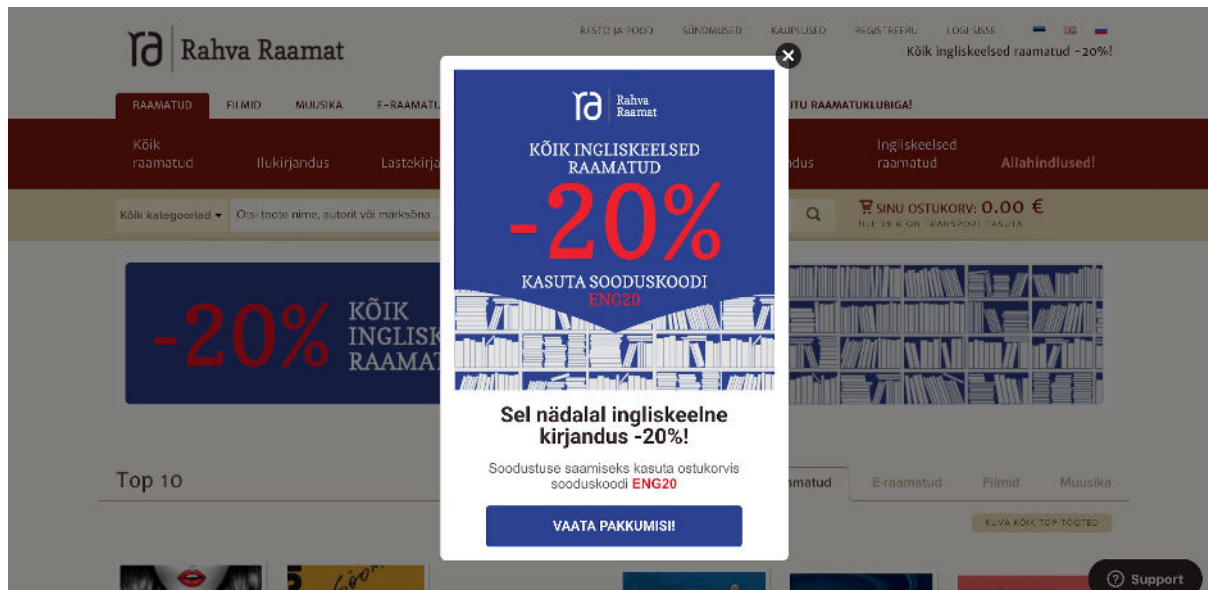
SAMM 3: E-POE “KAANEFOTO”

Eripakkumise täpne info selgelt ja suurelt, **et kõik, kes poe lehele jõuavad, saaksid kampaaniast teada**. Lisa ka nupp või tee pilt klikitavaks, et lehe külastaja jõuaks pakkumiseni ühe klikiga ja ei peaks seda mööda e-poodi taga otsima.

The screenshot displays the Boost Your Self website interface. At the top, a black navigation bar contains the text "KLIENTIDE LEMMIKUD KUNI -35%" and a red button "VAATA PAKKUMISI". Below this is a search icon, the "BOOST YOURSELF" logo, and buttons for "LOGI SISSE / REGISTREERU" and "OSTUKORV". A secondary navigation bar lists categories: "ALUSTA SIIT", "MINE E-POODI", "VAATA RETSEPTE", "KUURID JA KAVAD", "LOE BLOGI", and "MEIST". The main content area features a large promotional banner for "KUU PAKKUMISED" (Monthly Specials). The banner text reads: "Klientide lemmik kombopakid -20% ja eriti maitsvad eripakkumised!" (Customers' favorite kombopacks -20% and especially delicious special offers!). A pink button "VAATA LÄHEMALT" (View closer) is positioned below the text. The banner is decorated with images of various kombopack products, including "IMMUNITY BLEND", "BALANCE", "HEALTHY WEIGHT", "ENERGY", and "DIGESTION". At the bottom of the page, there is a breadcrumb trail "ESILEHT / POOD", a text indicator "Näitan kõiki 60 tulemust" (Showing all 60 results), a dropdown menu "Järjesta uudsuse alusel" (Sort by newness), and a row of product thumbnails, including "HEALTHY WEIGHT KOMBO" and "HEALTHY WEIGHT KOMBO 20 BÄIKAKS".

SAMM 4: KAMPAANIA POP UP

Hüppab ette kõikidele lehe külastajatele (välistada saab pood; ostukorv ja pood lehtede külastajad) ning annab olulise info edasi. Lisa ka **Call-To-Action** nupp, mis suunab otse kampaania, poe või tootelehele.



SAMM 5: KASUTA TAIMEREID

Ajaline piirang on iga kampaania puhul oluline, sest keegi ei taha heast pakkumisest ilma jääda. Taimerite kasutamine, mis näitavad järelejäänud aja vähenemist, aitab kiiremini ostuotsust teha.



100% Satisfaction Guarantee & Secure Checkout



nullist

E-MAIL

SAMM 6: E-MAIL KLIENTIDELE

Kliendid peaksid saada kampaania info kõige esimesena ja sõnum võiks erineda üldlistile saadetud e-mailist.

Personaliseeri e-mail, kasutades kliendi eesnime, ja pane teda nõnda tundma end erilisemana.

SAMM 7: TEAVITUS UUDISKIRJA LISTILE

Siia kuuluvad kõik ülejäänud, kes pole veel ostnud, aga on ühel või teisel moel end sinu meililisti kirja pannud.

PS. ÄRA PIIRDU AINULT ÜHE EMAILIGA

Kui kampaania kestab 3 päeva, siis peaks e-maili saatma kõigil kolmel päeval:

1. kampaania alguspäeval
2. teisel päeval uuesti neile, kes esimesel päeval ei ostnud või kirja ei avanud
3. viimane meeldetuletus kolmandal päeval

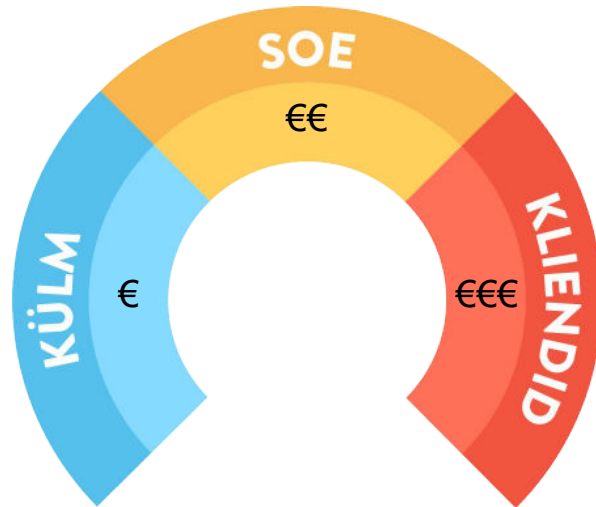
**saab välistada ja segmenteerida vastavalt tegevusele – kes pole kirja avanud, kes on juba ostnud viimase X päeva jooksul jne.*

FACEBOOK

Neil on teie ettevõttega juba mõninga kokkupuude olnud.

On teinud mingisuguse tegevuse, mida on võimalik mõõta ja jälgida

Ei ole teie ettevõttega veel kokku puutunud. Nad ei tea teist midagi ja tõenäoliselt ei ole valmis ka kohe ostu sooritama.



Inimesed, kes on teie tooteid ostnud. Pole vaja enam ostma veenda.

SAMM 8: RETARGET VIIMASE 30 PÄEVA KODULEHE KÜLASTAJATELE

Kõige soojem publik, mis peaks tooma kõige rohkem oste!

Lisa ka viimase 30 päeva Facebooki ja Instagrami “engaged” publikud ning välista kliendid.

Create a Custom Audience

Use your sources

 Website traffic

 Customer list

 App activity

 Offline activity

Use Facebook sources

 Video

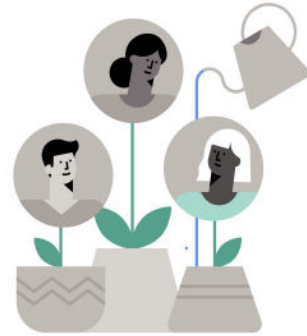
 Instagram business profile

 Lead form

 Events

 Instant Experience

 Facebook Page



About Custom Audiences

Create the most relevant audiences by adding people from the sources that matter to you.



This process is secure and the details about your customers will be kept private.

Cancel

1 Add People to Your Audience

ANY ▼

▼

All website visitors ▼

30

days ⓘ



Visitors by time spent

From your events

AdvancedEvents

PageView

ViewContent

AddToCart

[+ Include More People](#) [- Exclude People](#)

×

[Show Description](#)

Cancel

Back



CUSTOM AUDIENCE:
180 PÄEVA KODULEHE
KÜLASTAJAD



Boost Yourself
Sponsored · 🌐

Seda juhtub vaid mõni üksik kord aastas, aga nüüd see on siis käes.. 🙌
Sõbrapäeva puhul südamlikult SUUR kampaania: AINULT 3 PÄEVA on kogu kaup kuni -25% ❤️



SÕBRAPÄEVA
ALLAHINDLUS

KOGU KAUP KUNI
-25%

SMUTID.EE
Algas SUUR sõbrapäeva kampaania [Shop Now](#)
Kogu kaup kuni -25%

👍❤️🙌 You, Grete Karmaz, Liisa Trisberg and 11 others 1 Share

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

Sets

1 selected



Ads for 1 Ad Set

View Setup

Columns: Custom ▼

Breakdown ▼

Reports ▼

Budget	Amount Spent	CPC (All)	Reach	Purchase ROAS (Return on Ad Spend)	Website Purchase ROAS (Return on Ad Spend)	Cost per Purchase	Purchases	
€10.00 Lifetime	€10.00	€0.03	1,137	103.53	103.53	€0.14	74	
€1.00 Daily	€2.00	€0.20	867	30.59	30.59	€0.67	3	
€4.00 Daily	€7.97	€0.07	4,333	29.10	29.10	€0.40	20	
€1.00 Daily	€1.97	€0.11	520	25.67	25.67	€0.99	2	

SAMM 9: RETARGET VIIMASE 31–180 PÄEVA KODULEHE KÜLASTAJATELE

Kuigi 30 päeva on see kõige soojem publik, tasub alati testida ka hilisemaid.

Soovitaks teha selle ad seti, aga eraldi, et näeksid tulemusi võrreldes 30 päeva omadega.

Create New Audience

Use Saved Audience ▼

Custom Audiences ⓘ

INCLUDE people who are in at least ONE of the following

Website

Kõik kodulehe külastajad - 180

Add a previously created Custom or Lookalike Audience

EXCLUDE people who are in at least ONE of the following

Customer List

Kliendid

Website

Kõik kodulehe külastajad - 30

Add a previously created Custom or Lookalike Audience

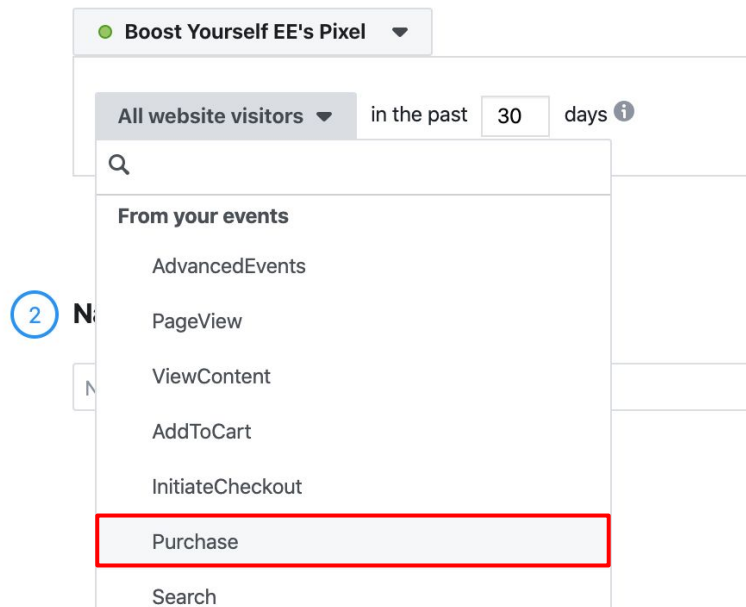
MIDA VÕIMALDAB LEHELE LISATUD FACEBOOK PIXEL



SAMM 10: REMARKET REKLAAM KLIENDIDELE

Loo Custom Audience “Purchase - 180 päeva” ja lisaks meililistist “Kliendid”.

Kuna e-mailide avamismäärad jäävad keskmiselt 20–30% kanti, aitab täpselt suunatud Facebooki remarket reklaam viia info ka nendeni, kellest see meiliboksis mööda läks.



SAMM 11: RETARGET KAMPAANIALEHE KÜLASTAJATELE

Loo Custom Audience neist, kes kampaanialehte kampaania perioodil on külastanud.

Loo eraldi “Ad set” ja välista viimase 3 päeva ostjad.

The screenshot shows the 'Create a Website Custom Audience' interface in Facebook Ads Manager. It is divided into two main sections: 'Add People to Your Audience' and 'Exclude people who meet any of the following criteria:'. Both sections use the 'Boost Yourself EE's Pixel' as the data source. In the 'Add' section, the criteria are 'People who visited specific web pages' in the past 3 days, with the URL 'https://boostyourself.ee/pood/veebruari-kampaania' specified. In the 'Exclude' section, the criteria are 'Purchase' in the past 3 days. The interface includes dropdown menus for selection, input fields for values, and buttons for adding or refining criteria.

Create a Website Custom Audience

1 Add People to Your Audience

Include people who meet **ANY** of the following criteria:

Boost Yourself EE's Pixel

People who visited specific web pages in the past **3** days

URL equals **https://boostyourself.ee/pood/veebruari-kampaania** or

+ And also

Further refine by

+ Include M

Exclude people who meet any of the following criteria:

Boost Yourself EE's Pixel

Purchase in the past **3** days

Refine by

**PS. PANE REKLAAMID VALMIS VÄHEMALT 24H
ENNE KAMPAANIA ALGUST, KUNA FACEBOOKI
ÜLEVAATUSE PROTSESS VÕIB AEGA VÕTTA.**

SAMM 12: POSTITUSED FACEBOOKI SEINALE

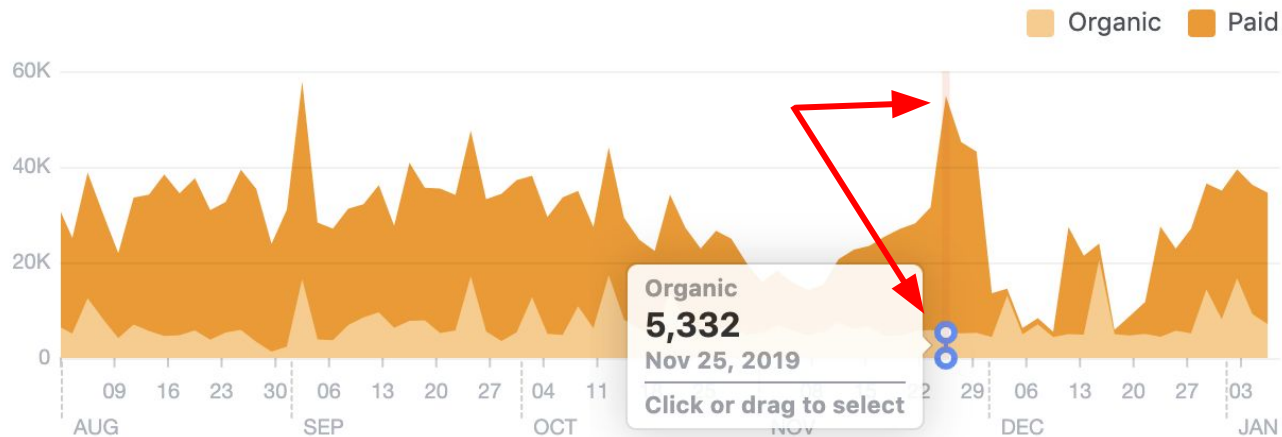
Postituseks kasuta kampaaniaks loodud reklaame.

Ajasta see kampaania alguse päeva hommikuks ja järgnevatel päevadel hoia eripakkumisi fookuses.

MIKS POSTITUSED + REKLAAMID

Total Reach

The number of people who saw any content from your Page or about your Page. This metric is estimated.



BENCHMARK

Compare your average performance over time.

Organic

Paid

SAMM 13: VAHETA KAANEFOTO

Võimaluse korral lisa kampaania info ka Facebooki kaanefotoks. Võta seda kui n-ö teadete tahvlit, kus alati olulist infot edastada. Kasuta sama visuaali, mille oled teinud Facebooki reklaami jaoks.



nullist

INSTAGRAM

SAMM 14: INSTAGRAM STORY REKLAAM

Saab otse e-poodi minna Swipe Up-i abil.

Text & Links
Set up the text and links for your ad. Learn More

Primary Text ⓘ
Tell people what your ad is about

+ Add Another Option

Headline (optional) ⓘ
Write a short headline

+ Add Another Option

Destination
☒ Website
☐ Facebook Event

Website URL ⓘ Preview URL
<https://boostyourself.ee/pood/>

Build a URL Parameter

Display Link (optional) ⓘ
Enter the link you want to show on your ad

Call to Action ⓘ
Shop Now

Stories Customizations
☐ Edit Stories background colors ⓘ

Instagram Stories

Edit

boostyourselfestonia
Sponsored

**TASUTA SAATMINE
ÜLE EESTI!**

23.12.2019 - 05.01.2020

KASUTA KOODI
"tasutasaatmine"

PAKKUMINE KEHTIB
KÕIGILE ÜLE 15€ OSTUDELE!

Shop Now

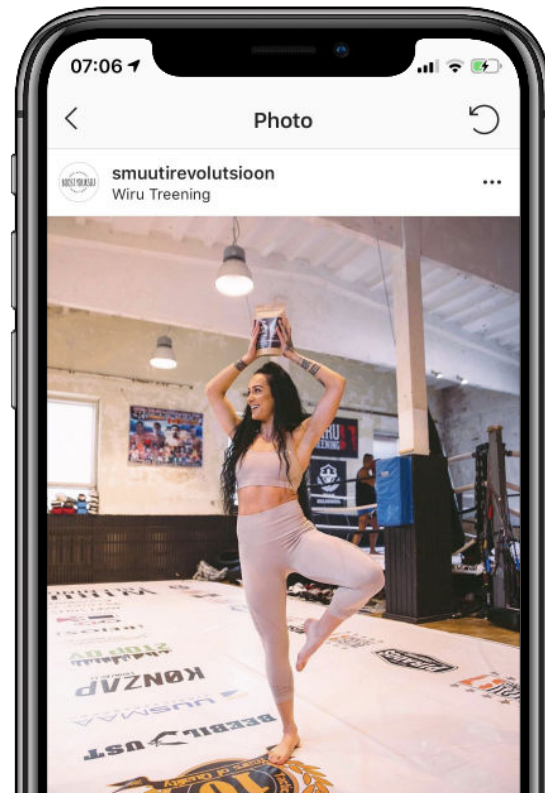
SAMM 15: INSTAGRAM REKLAAM UUDISVOOS

Et kampaania info jääks silma võimalikult paljudes kohtades, kasuta kindlasti Instagrami uudisvoogu ühe asukohana* (placement).

**Instagrami konto olemasolu ei ole vajalik*

SAMM 16: INSTAGRAMI POSTITUS

“Kampaania algas” postitus esimesel päeval, ja järgnevatel päevadel hoia eripakkumisi fookuses.



SAMM 17: INSTAGRAM STORY

Kasuta Storyt, et tutvustada kampaania tooteid ja rääkida neist lähemalt. Räägi nende kasulikkusest, kasutamisest, klientide tagasisidest jne.

Näita kaadritagust elu.

“Kui teised tellivad, siis mina ei taha ka ilma jääda”. Lisab autentsust.

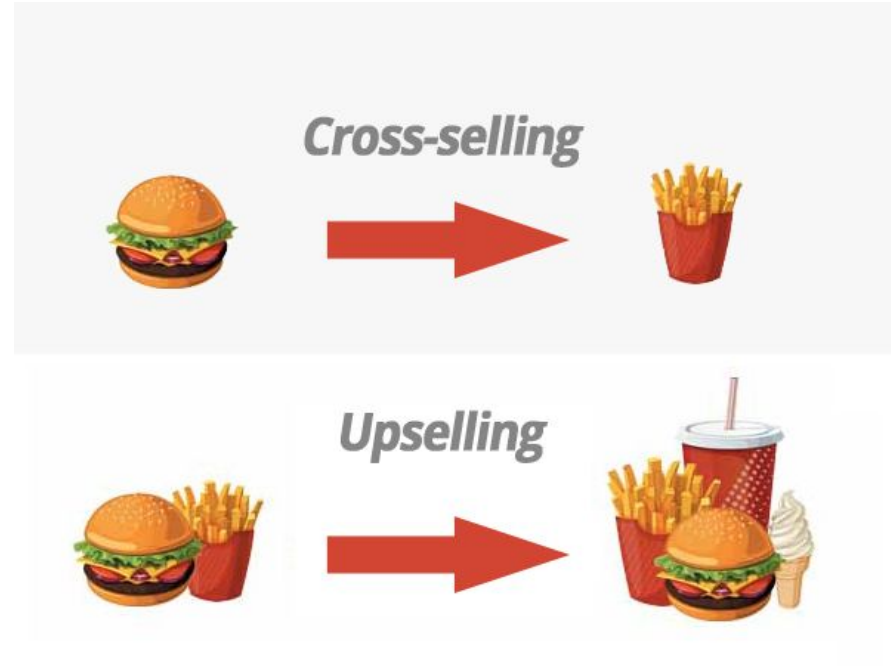


BOONUS

SAMM 18: SEADISTA LISA- JA JUURDEMÜÜGID

Nii tõstad (sama kodulehe külastusega) keskmist ostukorvi suurust.
Saad juurde pakkuda näiteks kogust.

Osta 1 asemel 2 ja saad ka transpordi tasuta. Kui ühe tootehind muidu on 30€, siis nüüd teenisid tulu 30ne asemel 60 €.



Placent Ac

Juuksekasvu vita

1 kuu (60 tabletti)

Soodusta oma juuste kasvu seesp
oluliste vitamiinide ja mineraalain
nädalaga.

Jaga oma kogemust ka teistega! I
Instagrami, kasutades hashtag'i #

25.00 €

347.22 € / kg

OSTA

NB! Tööpäeviti enne kella
postitame samal päeval n
juba järgmisel päeval. Rec
nädalavahetusesti tasuta tellimused postitame
esmaspäeval

Valitud toode lisati ostukorvi



Juuksekasvu vitamiinid

1 kuu (60 tabletti)

25.00 €

Mine ostukorvi

Jätka ostlemist

Oota! Kas sa säästa tahad? Kui võtad korraga suurema koguse, hoiad 15% kokku.



Juuksekasvu vitamiinid

3 kuud (180 tabletti) -15%

63.75 €

Vaheta ja säästa

SAMM 19: TOP TOOTED ERALDI FOOKUSEGA

Kui sinu e-poes on mingid kindlad tooted või kategooriad, mida on palju vaadatud või mida tahad müüa, siis tasub teha nende jaoks eraldi reklaam.

Sama kampaania, eraldi ad set, eraldi visuaal ja reklaamtekst. Fookus ainult sellel tootel. **Nii ei kao see üldise “KÕIK TOOTED -25%” sõnumi sisse ära.**

SAMM 20: AKTIVEERI MÕJUISIKUD

Kui teed koostööd mõjuisikutega või sul on kindlad brändisaadikud, siis lepi nendega varakult kokku, et ka nemad oma kanalites teavitaksid algavast kampaaniast.

Kui keegi kasutab sinu tooteid ja on tutvustanud neid ka oma fännidele, siis on see hea võimalus tema soe publik oma kliendiks konverteerida.



HEALTHY WEIGHT RAW CACAO 200g

NELJAPÄEVAST REEDENI **-20%**



DETOX XL 200g

LAUPÄEVAST PÜHAPÄEVANI **-25%**

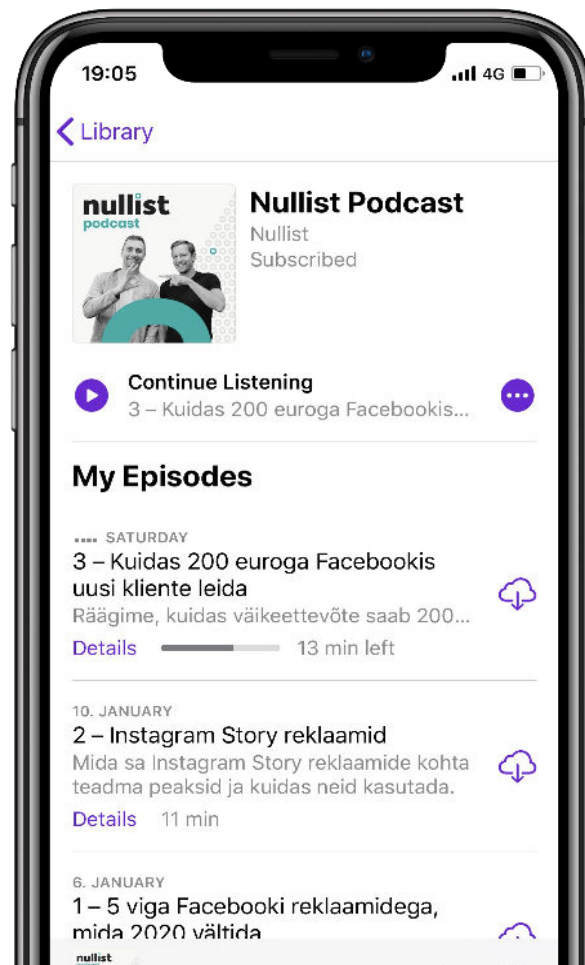


PROTEIN CHOCOLATE 500g

PÜHAPÄEVAST ESMASPÄEVANI **-25%**

nullist

- **NULLIST.EE**
- **NULLIST PODCAST**
- **SVEN@NULLIST.EE**



PRAKTIKALISED TURUNDUSKOOLITUSED

ANNAME SINU ETTEVÕTTELE UUE HOO SISSE 6 PRAKTIKALISE TUNNIGA

TURUNDUSKOOLITUS E-POODIDELE

"Teenisin koolituse raha tagasi juba esimese nädalaga" – Raivo



[VAATA LÄHEMALT →](#)

FACEBOOKI JA INSTAGRAMI KOOLITUS

"Kõige praktilisem ja **kohe tulemust andev koolitus**, kus käinud olen!" – Mariliis ★★★★★

[VAATA LÄHEMALT →](#)

UUS TURUNDUSKOOLITUS E-POODIDELE

KUIDAS KAHEKORDISTADA E-POE MÜÜKI JÄRGMISE 12 KUUGA

- Parimad **Facebooki strateegiad** e-poodidele
- **Emaili turundus** ja automatiseerimine, mis toob 30% müügist
- Keskmise ostukorvi **suurendamise tehnikad**
- **Kordusostu saamise praktikad** e-kaubanduses

SOOVITAB

Eesti **e**-kaubanduse liit

WWW.NULLIST.EE