

Готовимся к «чёрной пятнице» правильно: white чек-лист

Чек-лист, заряженный на высокие конверсии: шутка, его не существует. Зато есть жизнеспособный план. Делимся.

За месяц



Проверьте сайт: убедитесь, что он выдержит наплыв покупателей.



Максимально сократите путь пользователя от заказа до оплаты.



Определитесь с акционными товарами и размером скидки. Вместо скидок можно предложить подарки или бонусы на следующую покупку.



Найдите потенциальных покупателей заранее (можно собрать контакты с помощью [рекламы для лидов](#)).

За неделю-две



Разместите анонсы распродаж в социальных сетях, мессенджерах и рассылках.



Чтобы запомниться клиентам, запустите прогревающие рекламные кампании заранее. Используйте яркие креативы или узнаваемого персонажа (маскота), если он у вас есть.



Добавьте таймеры обратного отсчета на сайт и в рекламные объявления.



Используйте сарафанное радио, чтобы рассказать об акции: например, предложите скидку за репост.

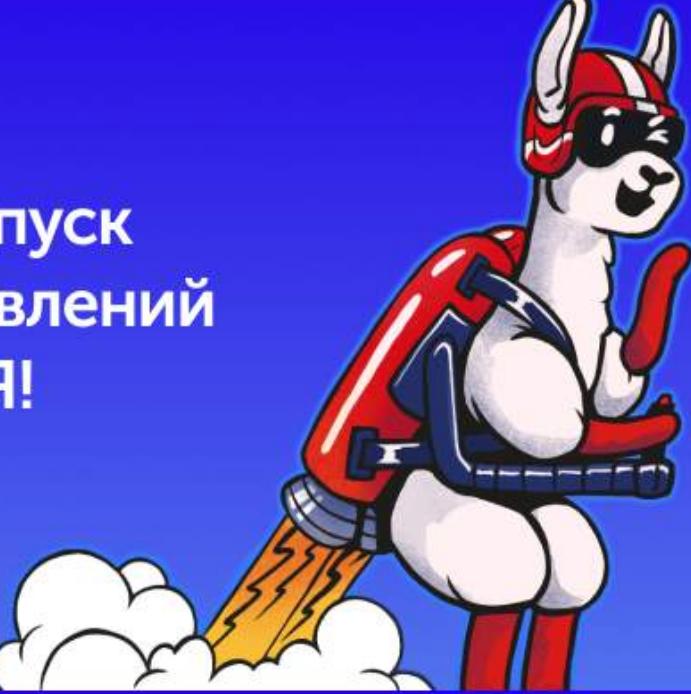
В день X



Работайте не только на продажи, но и на вовлеченность и охват. Предложите сыграть в [игру](#), пройти квест или посмотреть креативный видеоролик.



За запуск объявлений в РСЯ!



Бесплатно настроим кампании в Яндекс.Директе

Спешите, акция ограничена по времени.

Подробнее

16+

После



Подумайте о тех, кто не успел: подготовьте и для них что-то выгодное. Не забудьте и о допродажах.



После акции сформируйте базу активных клиентов и запустите прогревающие рекламные кампании к Новому году.

Немного цифр:

О существовании «чёрной пятницы» знают **90%** россиян.

В целом промоакциями хотят воспользоваться **66%**.

В «чёрную пятницу» россияне планируют потратить онлайн и в магазинах своего города **8589** руб.

В этот день люди ожидают скидки ~ **60%**.

Источники: [Black-Friday.Global](#) и [Think with Google](#).

У нас есть подробный универсальный чек-лист по подготовке рекламных кампаний к высокому сезону. Изучайте и применяйте. [Ссылка вот](#).