



Kontextová reklama

Tereza Balabánová
109381@mail.muni.cz

Normální vs. kontextová reklama

- Méně trpělivý čtenáři
- Na upoutání pozornosti máte 4 sekundy
- Vaše reklama se nachází v okolí reklamy konkurence -> Vaše nabídka musí být lepší než nabídka konkurence
- 10 způsobů jak napsat účinnou kontextovou reklamu a přilákat zákazníky

1. Oslovte cílový trh

- Oslovení zákazníka přímo, nebo pomocí hodnot, které vyznává
- Každý inzerát musí oslovit cílovou skupinu a odfiltrovat ty, co na Vás kliknou, ale nic nekoupí (ušetříte)
- Co by Vás mělo zajímat?
 - Pohlaví
 - Vzdělání
 - Povolání
 - Sociální status
 - Zájmy



2. Nabídněte výhodu nebo řešení

- Spolu se službou nebo výrobkem kupuje zákazník hodnotu – musíte mu ji tedy nabídnout
 - Šetříte jeho čas
 - Šetříte jeho peníze
 - Pomáháte zákazníkovi peníze vydělat
- Další hodnoty?

3. Nabídněte slevu

- Pojmy, které stále fungují: sleva, akční cena, výprodej, výhodná nabídka, poslední kusy, zdarma...
- Nepoužívat tyto pojmy při registraci zpětných odkazů do katalogů
- Nic se nesmí přehánět – pozor na velké množství lidí, co pouze kliknou
- Mnoho zákazníků se nad koupí teprve rozmýšlí. Nabídka typu – dočasně zlevněno – ho může pobídnout
- Kam umístit slovo zdarma?
 - Do textu inzerátu, ne do titulku
 - Na konec inzerátu (zákazníci reagují na to, co je na konci)

4. Čím více faktů podáte, tím více toho prodáte

- Titulky inzerátů, které obsahují konkrétní informace a rady prodávají více, než obecné titulky
- Šance na úspěch reklamy se zvyšují s počtem udaných faktů

Nábytek

Objednejte si nábytek v eshopu!

Dopravné po celé ČR. Nábytek

www.nabytek-forliving.cz

Celodřevěný nábytek

Vyrábíme kvalitní dřevěný **nábytek**

ze smrku a borovice. 100% masiv

www.dreveny-nabytek.cz

5. Vytvořte pocit naléhavosti

- Každý den vidíte desítky – stovky stránek na webu. Jak zaujmout takového čtenáře?
 - Limitujte nabídku časem (počáteční slevy, Vánoční výprodej, likvidace zásob)
 - Vytvořte emocionální souznění
- Jak se sblížit se zákazníkem, který se
 - Bojí o práci
 - Prace.cz – práce pro všechny
 - Bojí splácení dluhů
 - KB – Půjčka bez rizika
 - Obává o své zdraví
 - Doktor Nonstop – řešení vašich zdravotních problémů
 - Má problémy ve vztahu
 - Arginmax – více sexu do života
- Zjistěte proč a nabídněte řešení jejich problémů?

6. Podpořte akci

- Reklamy, které vyzývají k akci, jsou účinnější
- Jak to funguje?
 - Nakupujte
 - Požádejte o konzultaci
 - Nechejte si zasílat
 - Vyplňte dotazník
 - Přečtěte si reference
- Další pobídkou jsou slova nový, novinka – lidé často hledají novinky na trhu, které by si mohli vyzkoušet

7. Zvýrazněte svoji jedinečnost

- Konkurenční výhoda
- Co má naše firma, co nemá konkurence?
- Nenabízejte jako jedinečné to, co je zcela běžné

Záruka 24 měsíců a dodání poštou na dobírku

x

Prodloužená záruka a dodání zásilkovou službou zdarma

8. Použijte jméno firmy a produktu

- Zvyšujte povědomost o své firmě, nebo o produktu. Tzv. branding (budování a posilování značky)
- I když na vaši reklamu nikdo neklikne, vidí název firmy. Příště budou mít pocit, že už firmu znají a na reklamu kliknou
- Budou-li na internetu všude vidět reklamy s vaším jménem, stanete se známějším a důvěryhodnějším

9. Vytvořte více verzí jedné reklamy

- Pokud připravujete text reklamy, pište rychle vše, co vás napadne
- Následně probírejte jednotlivé verze a srovnávejte je
- Vyzkoušejte si reklamu na lidech
 - Nanečisto
 - Na webu (máte možnost reklamu měnit každý týden)

10. Reklamu obměňujte

- Po čase reklamu změňte
 - Mění se sezóny/roční období/svátky
 - Stará reklama nudí
 - Konkurence mezitím vytvořila lepší reklamu
 - Mění se potřeby a touhy zákazníků



(pamatujete si ho?)

Základní pravidla

- Nepoužívejte velká písmena
- Nepoužívejte superlativy a bombastická sdělené (nejlepší, největší, první)
- Nedávejte do textu reklamy email, telefon, URL, adresu...
- Nepoužívejte symboly &@#
- Nepoužívejte vykřičníky a rozkazovací způsob

Základní pravidla

- Nepoužívejte pop-up okna
- Stránka na kterou odkazujete, musí odpovídat reklamě
- Umožněte návrat na předchozí stránku s odkazy
- Nepište složitým a nesrozumitelným jazykem, nepoužívejte cizí pojmy
- Nepoužívejte zápory a negace

123 kroků ke špatnému webu: Jak prodělávat na Internetu

Tato online kniha popisuje často používané, spolehlivé a v praxi ověřené kroky k výrobě špatných webů, které jejich majitelům budou zaručeně prodělávat hromady peněz.

<http://www.pixy.cz/kniha-spatnyweb/index.html>

Program příští hodiny:

8:20 – 8:30 Diamond Travel

8:35 – 8:45 Knihovny.cz

8:50 – 9:00 Knihovna fakulty informatiky

9:05 – 9:15 Knihovna filosofické fakulty

9:20 – 9:30 Knihovna pedagogické fakulty

9:35 – 9:45 MZK

9:50 – 10:00 Nakladatelství Eminent

10:05 – 10:15 Antikvariát Beneš

10:20 – 10:30 Projekt bibliografické citace

10:35 – 10:45 Kwido

- Prezentace je výtahem práce Roberta Němce – Jak napsat účinnou kontextovou reklamu

