

Remarketing

...CZYLI PODAJĄ ZA KLIENTEM



Remarketing

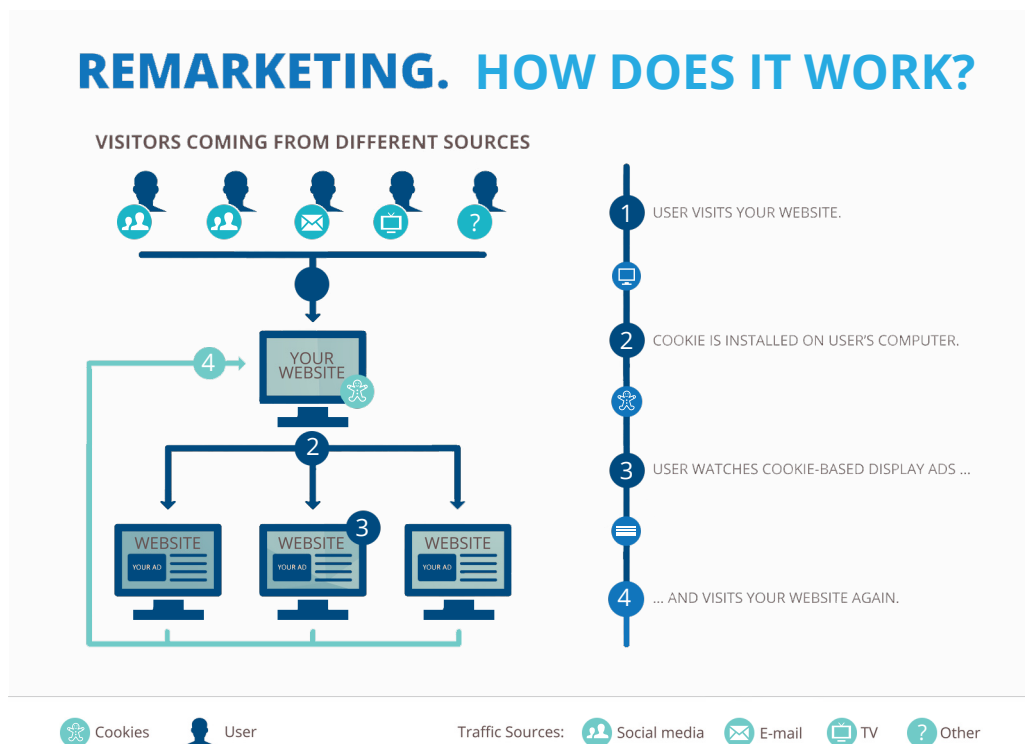
...CZYLI PODAŻAJ ZA KLIENTEM

Remarketing jest formą reklamy AdWords, która umożliwi ci dotarcie do osób, które już odwiedziły twoją stronę internetową. Dzięki niej możesz ponownie nawiązać kontakt z użytkownikami, którzy nie dokonali z akupu w sklepie, bądź wręcz przeciwnie – zrobili to, lub też oglądali konkretne produkty na stronie. Opcji jest naprawdę sporo.

Jak działa remarketing ?

Najpierw na stronę dodawany jest tag remarketingowy – krótki fragment kodu z AdWords. Jest on odpowiedzialny za zbieranie danych o użytkownikach, których później będą śledzić nasze reklamy. Gdy użytkownicy odwiedzają taką stronę, do listy remarketingowej dodawany jest identyfikator pliku cookie.

Następnie, w oparciu o wybrane kryteria, konfigurujemy tak zwane listy remarketingowe, czyli listy użytkowników. Aby remarketing mógł zacząć działać lista musi zawierać minimum 100 unikalnych użytkowników. Czasami lista zbierana jest przez kilka godzin, a czasem przez kilka dni – wszystko zależy od ruchu na stronie.



Remarketing

...CZYLI PODAŻAJ ZA KLIENTEM

Formaty reklam

Remarketing wykorzystuje dokładnie te same formaty reklam co kampanie w sieci reklamowej.

A więc do naszej dyspozycji są :

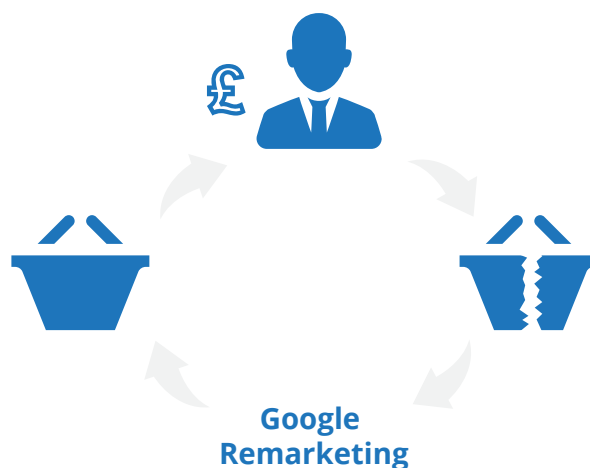
- reklamy tekstowe
- reklamy graficzne (statyczne i dynamiczne)
- reklamy multimedialne
- reklamy video

Korzyści

Możliwość dotarcia do klientów, którzy są najbardziej skłonni do zakupów – dzięki różnym opcjom konfiguracji list remarketingowych możesz dotrzeć do klientów, którzy właśnie poszukują konkretnych produktów lub usług.

Reklama dostosowana do twoich celów reklamowych !

Chcesz dotrzeć do klientów, którzy porzucili koszyk? A może do tych, którzy dokonują najwięcej zakupów?



Dzięki remarketingowi możesz wybrać.

Zasięg na dużą skalę

Budowanie marki – reklamy śledzące użytkowników świetnie przypominają o firmie i pozwalają zapamiętać markę.