



# Mano sėkmė ETSY

Žingsnis po žingsnio planas

Dovilė Mikelėnienė  
2020



# Kas yra Etsy?

Etsy - el. komercijos interneto svetainė, veikianti pagal tiesioginio keitimosi vartotojų tinklo P2P modelį.

Pagrindinės kategorijos, kaip Etsy skirsto visus produktus:

- Rankdarbiai
- Vintažas
- Priemonės rankdarbiams

ETSY privalumai:

- Minimalios finansinės investicijos
- Minimalios techninės žinios parduotuvei sukurti
- Saugumas
- Siauresnė paieška
- Populiariausia tokio tipo platforma
- Didelė bendruomenė

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Svajonių klientas

Įsivaizduojamas žmogus, kuriam bus skirta  
visa Jūsų parduotuvės komunikacija.

## UŽDUOTIS

Apraškite savo idealų klientą.

- Kuo jis vardu?
- Kiek jam metų?
- Kokia yra jo dienotvarkė?
- Su kokiais problemomis jis susiduria?
- Ką jis daro atsipalaidavimui?
- Kur jis gyvena? Mieste, kaime?
- Ar jis turi vaikų?
- Kaip atrodo jo namai?
- Kaip jis rengiasi?
- Ką jis vertina?
- Kaip maitinasi?
- Kokią sporto šaką propaguoja?
- Kam sportaniškai išleidžia savo pinigus?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Kolekcijos

Visi Jūsų produktai turi turėti kažkokį bendrą pjūvį,  
jie turi lengvai sukristi į kategorijas.

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

## 1. UŽDUOTIS

Ką Jūs parduodate?

---

---

Suskirstykite visus savo produktus į kategorijas

---

---

---

---

---

Kas galėtų pagrindinę kolekciją papildyti? Parašykite 2 papildomas kolekcijas

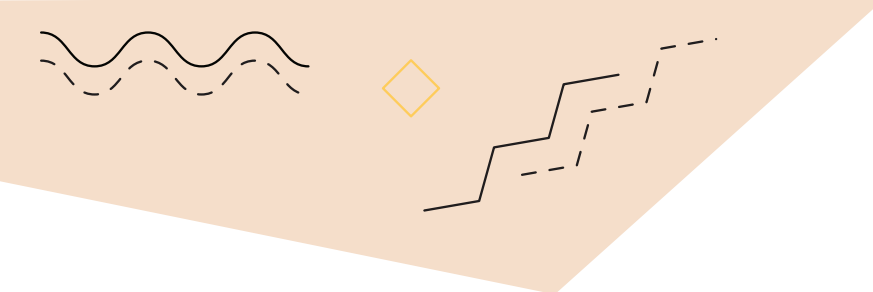
---

---

Kas šias tris kolekcijas sieja?

---

---



## 2. UŽDUOTIS

Kaip skatinsiu pakartotinius pardavimus

Kaip derinsiu roduktus, kad klientas vienu metu nupirktų daugiau?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

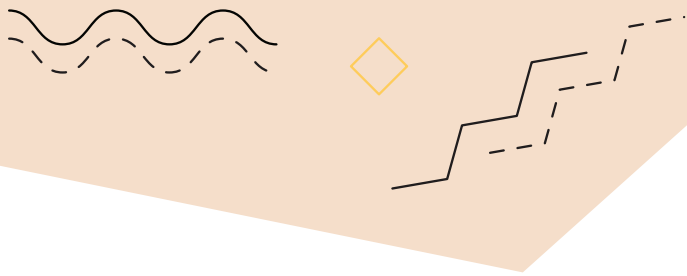
---

---

---

---

---



# Fotografijos

Internete žmonės neperka daiktų,  
jie perka NUOTRAUKAS!

Dažniausios problemos kurias matau Etsy parduotuvėse:

- **Visos nuotraukos visiškai skirtingos.** Pradinis puslapis atrodo kaip kažkoks kratynys. Tegu produktai vienas kitą papildo, kuria kažkokia istoriją.
- **Visos nuotraukos visiškai vienodos.** Visiška nuobodybė. Net jeigu fotografuojat ant balto fono naudokite skirtingus kampus.
- **Produktas per daug pritrauktas/nutolęs.** Produktui reikia erdvės, bet taip pat turi būti aišku ką parduodate. Naudokite crop funkciją savo pradinei nuotraukai.

Nuotraukos, reikalingos produktui:

- **Viršelio nuotrauka.** Kaip produktas atrodo visas
- **Close up nuotrauka.** Kaip atrodo Jūsų produktas iš arti. Matosi medžiagos, atlikimo technika
- **Scaled shot.** Nuotrauka, atskleidžianti Jūsų produkto dydį. Nuotrauka prie liniuotės ar kitų stardantinių daiktų
- **Life style nuotrauka.** Stilizuota Jūsų produkto nuotrauka ant modelio arba natūralioje aplinkoje
- **Pakuotės nuotrauka.** Etsy parduoda dizaineriai, tai ir skiriasi nuo paprastų parduotuvių. Pasinaudokite tuom
- **Kitų pasirinkimų galimybė.** Tarkim galite tą patį produkta pagaryti skirtingomis spalvomis, įdėkite tų spalvų pasirinkimo galimybes

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

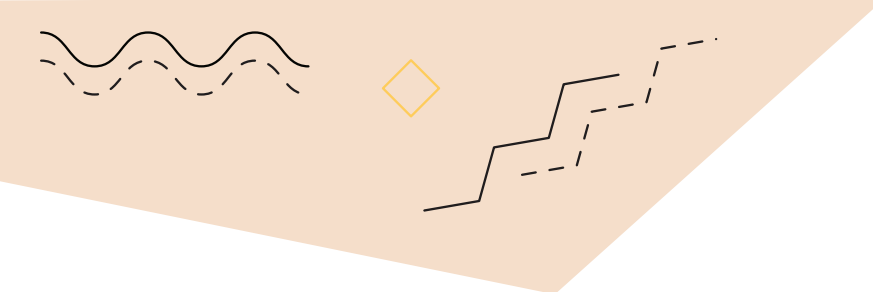
---

---

---

---

---



# Aprašymai

## Nuotraukos atkreipia dėmesį – aprašymai paduoda

Aprašyme turi būti aprašytos produkto:

### Savybės

- Dydžiai
- Išmatavimai
- Sudėtis
- spalvos
- Kt.

### Naudos

- Kokią Jūsų idealaus kliento problemą Jūsų produktas išspręs - kas man iš to.

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

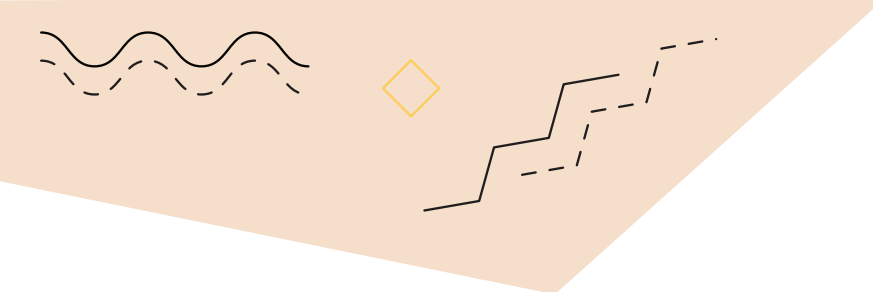
---

---

---

---

---



# Aptarnavimas

## Aptarnavimas

- **Visus užklausimus atsakyk maksimaliai greitai.** Kol dar klientas pirkimo nuotaikoje
- **Konfliktus spręsti kliento naudai.** Kad ir su kokiais nučiuožusiais teks bendrauti
- **Blogus atsiliepimus spręsti tyliai.** Labai gražus asmeninis laiškas, klausiantis kaip galėčiau padaryti tave laimingu
- **Apdovanokite atsiliepimų rašytojus.** Nusiųskite nuolaidos kuponą
- **Optimizuokite savo komunikacija.** Etsy Apps, Snipets

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





# Kainodara

Orientacinė formulė Jūsų produktų kainai:

**Gamybos išlaidos + Kitos išlaidos + Pelnas = Didmeninė kaina x2 = Mažmeninė kaina**

## Gamybos išlaidos

- Produkto medžiagos
- Darbo kaina

## Kitos išlaidos

- Pakuotės, kaspinėliai, Etiketės, lipdukai...
- Mokesčiai (taip pat ir Etsy +Paypal)
- Fotografo paslaugos
- Studijos nuoma

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- Pavadinimas turi būti perskaitomas, o ne žodžių kratinys
- Etsy nori, kad pavadinimas būtų sudarytas iš vieno stipraus nišinio raktažodžio, bet siūlau per kablelį įrašyti 2
- Jūsų raktažodžiai turi būti daugiau negu 1 žodis. Geriausia jeigu tai yra 2-3
- Žodžiai pavadinime ir taguose turi sutapti IDEALIAI.
- Jeigu Jūsų raktažodis yra labai ilgas, perkirskite jį į du tagus.
- Raktažodžiai esantys pavadinime ir taguose bus patys stipriausi. Kiekvienam produktui jie turi skirtis.
- Jeigu pakeičiate SEO, Etsy užtrunka 2-6 savaites tuos pokyčius suindeksuoti. Palaukite, nepulkite visko keisti.
- Kai renkatės raktažodžius tikrinkite, ar Jūsų pasirinkti raktažodžiai yra ieškomi – ar žmonės juos naudoja. Naudokite Marmalead, Google keywords, google trends, Pinterest, patį Etsy.
- Įsitikinkite, kad visi Jūsų produktai yra tinkamose kategorijose, aprašykite juos variacijomis ir atributais.
- Nemokamas siuntimas pakelia Jus paieškoje.

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

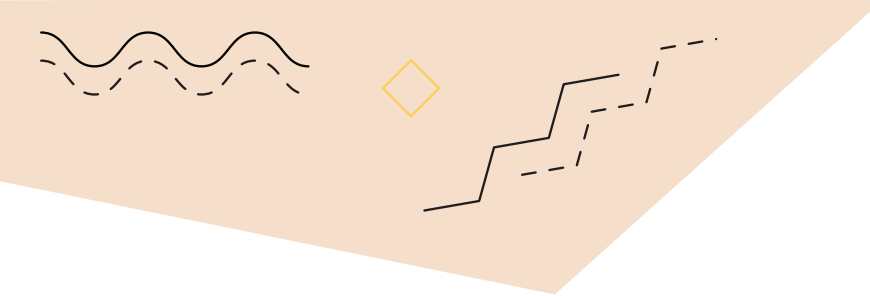
---

---

---

---

---



## Pavadinimų ir raktažodžių konstravimas

- Platus raktažodis - cake topper - tik labai populiarus raktažodis (Ž/Ž/R Marmalead) 1-2 žodžių
- Tikslinis raktažodis - wedding cake topper - vis dar populiarus raktažodis, bet nebutinai taip smarkiai. Būtų gerai, kad konkurencija jau būtų mažesnė. Ilgesnis raktažodis 2-3 žodžiai
- Nišinis raktažodis - Gold wedding cake topper - dažniausiai mažiau ieškomas raktažodis, kuris TIKSLIAI atskleidžia, kas yra Jūsų produktas. 3 ir daugiau žodžių. (Marmaleade kraštutinis R/R/Ž)
- Rašant raktažodžius į Etsy (TAGAI), jei netelpa į vieną ilgusius raktažodžius skaldykite. Pavyzdžiui: Gold wedding cake topper skelti į du raktažodžius: Gold wedding ir Cake toper.

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Naujienlaiškis

- Etsy "Anouncement", produkto aprašymuose, netgi pagrindinėje nuotraukoje, savo bloge, Instagrame, Facebooke kvieskite prisijungti prie Jūsų naujienlaiškio. (MailChimp duoda lėna integraciją)
- Kiekvienam Jūsų pirkėjui išsiųskite užsakymo patvirtinimo laišką su prašymu prisijungti prie naujienlaiškio gavėjų.
- Naujienlaiškių siuntimui naudokite MailChimp
- Kurdami naujienlaiškį aiškiai parodykite, ko norite iš kliento - parsisiųsti čia, pirkti čia

## Idėjos Jūsų naujienlaiškiui:

- Nauji produktai. Puikus būdas pritraukti pirkėjus net kol nesuveikė Etsy SEO
- Išpardavimas arba nuolaidų kuponas. Gal būt naujienlaiškių gavėjams slaptas nuolaidos kodas
- Nauji trendai arba švenčių gidai. Tai gali būti net naujas Pinteresto board
- DIY arba „printable“ Karts nuo karto gerai naujienlaiškio gavėjus apdovanoti
- Konkursas „giveaway“ Kurį tarkim organizuoja savo FB arba Instagrame
- Apklausa arba paprašyk atsiliepimo! trauk klientus į savo darbo procesą
- Blogo įrašas apie Jūsų darbo studiją. Žmonėms patinka „behind the scene“
- Bendradarbiavimas su kitais kurėjais

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

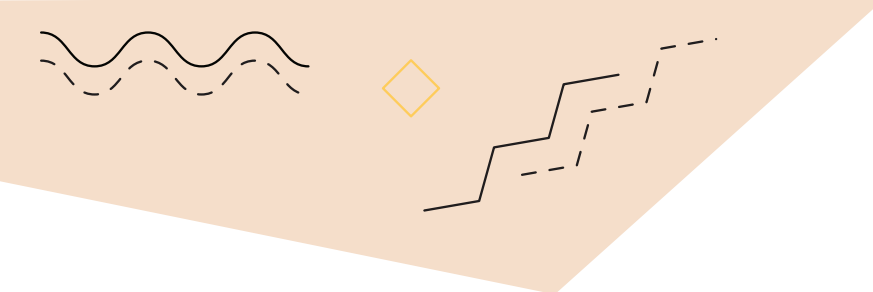
---

---

---

---

---



# Instagram

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

# Pinterest

- Pinterestas nėra socialinis tinklas, tai vaizdinis paieškos variklis.
- Visus savo produktus aprašykite raktažodžiais kaip ir Etsy SEO. Patikrinkite, ar tie raktažodžiai yra ieškomi
- Pininkite 20% savo produktų ir 80% kitų žmonių produktus
- Kurkite pinteresto bordus, kurie aktualūs ir įdomūs Jūsų idealiam klientui.
- Dalyvaukite Pinteresto žaidimuose, prisijunkite prie Group Boards
- **Automatizuokite savo Pinterestą Tailwind (<https://www.tailwindapp.com/i/ger-abloga>)**
- Pininti reikia nuosekliai, kiekvieną dieną.

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

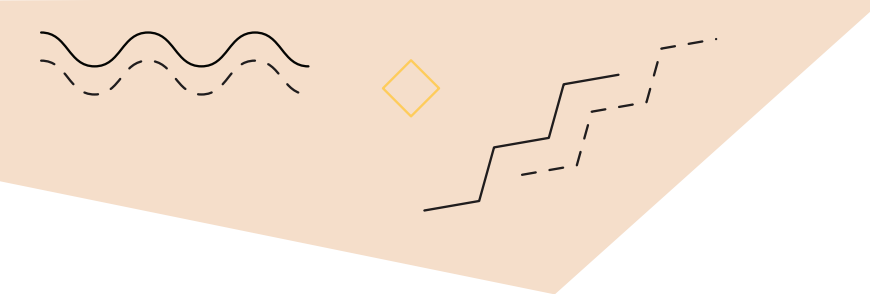
---

---

---

---

---



VIETA JŪSŪ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Atsiliepimai

VIETA JŪSŪ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Konversijų rodiklis

## **SALES / VISITS x 100**

Šis rodiklis turėtų būti apie 2-3%

Galimos žemo rodiklio priežastys:

- Jūsų produktas neatitinka Jūsų pasirinktos tikslinės auditorijos.
- Vis dar reikia padirbėti su savo nuotraukomis.
- Aprašymose nepakankamai aprašytos produkto naudos ir savybės.
- Nėra puslapio „Apie“
- Per griežta parduotuvės politika. Ypač dalis apie prekių grąžinimą.
- Parduotuvės srautas sudarytas iš pardavėjų, o ne pirkėjų.
- Netinkami raktiniai žodžiai SEO

Triukai konversijai padidinti:

- Nuolaida ar nemokamas siuntimas perkant nuo X eur
- Produktai, papildantys vienas kitą
- Rinkiniai
- Trumpesnis siuntimo/gamybos laikas

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

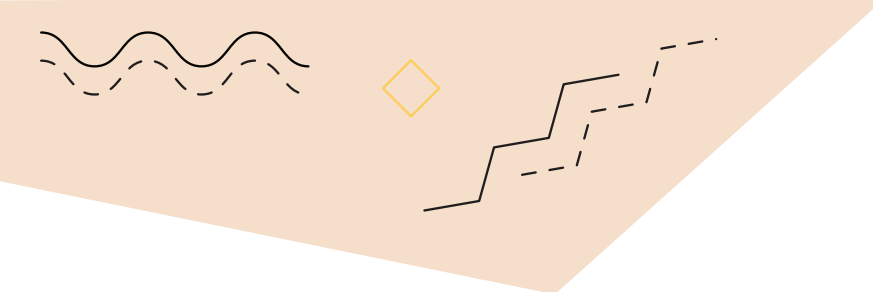
---

---

---

---

---



# Didmena

- Nuolaida nuo prekių kainos mažiausiai 50%
- Vienu metu padaromas didelis pardavimas.
- Didmeniniai užsakymai yra planuojami į priekį, todėl turi darbo net ir tada, kai tavo mažmeninis klientas dar negalvoja apie to sezono prekių pirkimą.
- Didėja tavo brando žinomumas.

**Bendri patarimai dėl wholesalo:**

- Nusistatykite minimalų užsakymo kiekį. Juk jeigu leisite užsakyti vieną vnt tai kokia didmenos prasmė
- Kitų užsakymų minimali užsakymo suma gali būti mažesnė
- Parduotuvės (jūsų pirkėjai) nemėgsta mokėti už siuntimą. Apsvarstykite galimybę nuo kokios sumos galite kompensuoti siuntimo išlaidas. Tai gali padidinti Jūsų pardavimus
- Kiek laiko užtruks įvykdyti Jūsų užsakymą
- Dosni gražinimo/keitimo politika

VIETA JŪSŲ MINTIMS:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





# Veiksmų planas

- š Sukurti savo idealų klientą
- š Sukurti / užsisakyti profesionaliai atrodantį parduotuvės logotipą
- š Sukurti / užsisakyti profesionalų banerį, kuriame yra produkto nuotrauka
- š Aiškiai apibrėžti ką aš parduodu. Kokią problemą sprendžiu?
- š Aprašyti "Apie" puslapį
- š Išgryninti produktų kolekciją. Kaip galiu sukurti rinkinių? Dėl ko klientas sugrįš pas mane dar?
- š Pasiskaičiuoti prekių kainas (atsižvelgiant į kainodaros formulę)
- š Sutvarkyti nuotraukas
- š Išdėstyti produktus parduotuvėje, kad ji neatrodytų nuobodi/ perkrauta/ produktai papildytų vieni kitą
- š Aprašyti produktus išryškinant produktų savybes ir teikiamas naudas taip, kad produktas išspręstų idealaus kliento problemas.
- š Ar mano produktas aprašytas maksimaliai aiškiai?
- š Sutvarkyti SEO (Pavadinimai ir raktažodžiai)
- š Padaryti raktažodžių testavimą, išsirinkti kurie listingai veikia. keliems patiems geriausiems paleisti reklamos.
- š Butinai užpildykite parduotuvės taisykles ir politiką. Parašykite ją kliento naudai
- š Apgalvoti naujienlaiškio galimybę ir sukurkite naujienlaiškio "Landing page" ir sudėkite nuorodas Etsy parduotuvės aprašyme, apie skiltyje, produktų aprašyme, produktų paskutinėje nuotraukoje, Pinterest aprašyme, Instagram, Facebook, savo asmeniniam puslapyje
- š Turėkite etiketes
- š Sukurte gražų įpakavimą. (Pasižiūrėkit Ali express lipdukų, maišelių, lapelių, dėžučių)
- š Pridėkite dovanėlių, kvapukų, mėginukų, atvirukų, nuolaidų kuponų ar kitokių smulkmenų. Nudžiuginkite klientą, viršykite jo lūkesčius
- š Paklauskite klientų ar patiko prekė, "paprasykite" tarp eilučių atsiliepimų.
- š Susikurkite Pinterest Business anketą
- š Kelkite savo produktus bei klientui įdomų turinį, kuris veda į jūsų svetainę arba etsy
- š Susikurkite Instagramo business profilį.
- š Planuokite savo postus iš anksto su later.com (Kartą per savaitę atsisėskite ir susiplanuokite postus visai savaitei)
- š Susiskaičiuokite savo konversijų rodiklį.
- š Jeigu rodiklis mažas, nusistatykite galimas priežastis kodėl.