ЧЕК-ЛИСТ

☑ *успішного* ETSY-МАГАЗИНУ

40

пунктів, завдяки яким твій магазин вийде на новий рівень

MASHTAB

МИ СТВОРИЛИ ЦЕЙ ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ВАС

У ньому — роки досвіду, сотні реальних кейсів, постійна робота з Etsy-магазинами, помилки, висновки та перемоги. Це не просто поради — це стисла інструкція, яка вже допомогла сотням наших клієнтів вирости.

Ми зібрали все найважливіше: від основ до просунутих речей. І тепер ділимося з вами безкоштовно, бо віримо, що сильна спільнота починається з підтримки.

Нехай цей матеріал буде для вас орієнтиром, підказкою та поштовхом до зростання. Користуйтеся, впроваджуйте, поширюйте — і розвивайте свої магазини з впевненістю

Для зручності ми зібрали всі пункти чек-листа в одному переліку, щоб у тебе була змога зручно відмічати виконане (квадратик клікабельний):

Логотип

Банер магазину

Анонс

Опис магазину

Фото і відео до опису магазину

FAQ

Члени команди

Кількість лістингів

Назви секцій

Пропрацьованість відгуків

Опис лістингу

Заголовок лістингу

Теги лістингу

Контент
Alt Text
Кількість фото у лістингах
Відео у лістингах
Інфографіки
Атрибути
Доставка
Наявна кількість товару у лістингу
Реклама Etsy Ads
Бюджет на рекламі
Кількість лістингів на рекламі
Постійні знижки
Доданий Pinterest як джерело трафіку
Пропрацювання цінової політики
Аналіз конкурентів та потенційних товарів
Купони
Прописана стратегія розвитку магазину
Ведеться аналітика магазину
Розроблені різні пропозиції
Відбувається регулярна підготовка до свят
Персоналізація
Кольорова палітра

Листівка - дякую за покупку із закликом залишити відгук

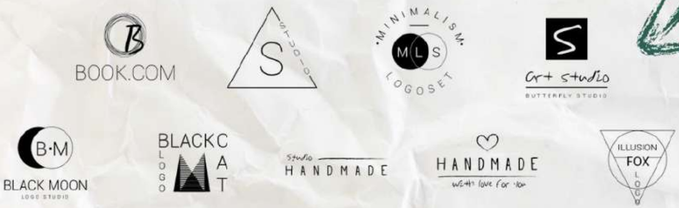
Адаптований Shop title під пошукові системи

Ведеться робота над збільшенням LTV

01 Логотип

Логотип твого магазину повинен бути достатньо великим, щоб залишатися чітким і легко читабельним на будь-якому пристрої.

Варто уникати надмірної деталізації, адже в різних розмірах логотип має виглядати однаково чітко і зрозуміло. Простий, добре продуманий дизайн буде виграшним рішенням.

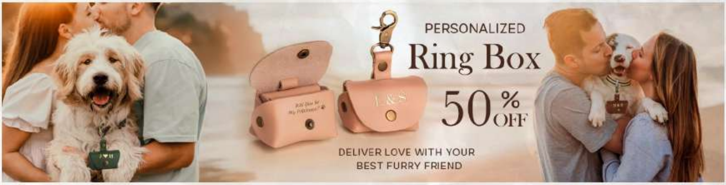


Обов'язково додай фірмові елементи, що асоціюються з твоїм брендом — кольори, стиль шрифту, особливий дизайн.
Вони допоможуть зробити логотип впізнаваним і підтримати цілісність візуального стилю.

Головне, щоб логотип передавав характер і стиль твого бренду, формуючи у клієнтів правильні асоціації та який можна легко згадати і впізнати.

02 Банер магазину

Щоб банер був максимально ефективним, варто розмістити на ньому товари, які користуються найбільшим попитом у вашому магазині або мають найвищу кількість переглядів.



☑ Якщо ж магазин новий, гарною ідеєю буде додавати сезонні товари, які можуть зацікавити потенційних покупців. Це приверне увагу клієнтів і сприятиме кращим продажам.

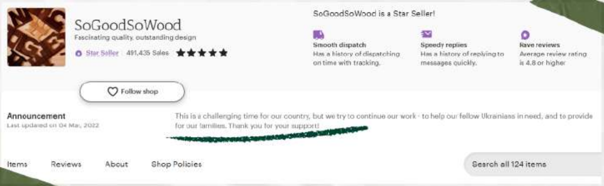
☑ Крім того, на банері можна виділити ключові переваги вашого магазину, які відрізняють його від конкурентів. Це допоможе мати перевагу та переконати клієнта обрати саме ваш магазин.

☑ Також варто зазначити актуальні знижки — будь то постійні пропозиції чи спеціальні акції до свят. Якщо у тебе є безкоштовна доставка, обов'язково вкажі цю інформацію, адже це може стати додатковим стимулом для покупки.

За бажанням можна розмістити логотип та назву магазину, щоб банер працював на впізнаваність твого бренду.

03 Анонс

В анонсі варто коротко розповісти про асортимент магазину та звернути увагу на діючі знижки — чи то святкова акція чи постійна вигідна пропозиція.



SoGoodSoWood

Fascinating quality, outstanding design

Star Seller | 491,435 Sales ★★★★★

SoGoodSoWood is a Star Seller!

Smooth dispatch Has a history of dispatching on time with tracking.

Speedy replies Has a history of replying to messages quickly.

Rave reviews Average review rating is 4.8 or higher

Announcement
Last updated on 04 Mar, 2022

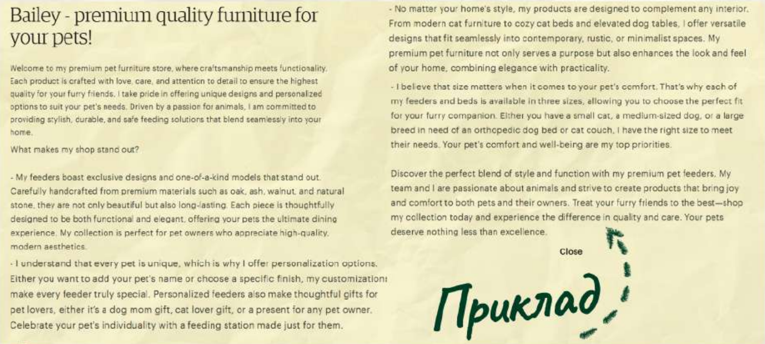
This is a challenging time for our country, but we try to continue our work - to help our fellow Ukrainians in need, and to provide for our families. Thank you for your support!

Оскільки анонс не впливає на ранжування, немає потреби додавати ключові слова — краще використати цей простір, щоб привітати клієнтів і поділитися актуальною інформацією.

Головне — не перевантажувати текст. Кількох лаконічних речень буде достатньо, щоб зацікавити відвідувачів і зробити акцент на важливих деталях.

04 Опис магазину

Щоб твій магазин займав вищі позиції в пошуку, важливо правильно оформити його опис.



Bailey - premium quality furniture for your pets!

Welcome to my premium pet furniture store, where craftsmanship meets functionality. Each product is crafted with love, care, and attention to detail to ensure the highest quality for your furry friends. I take pride in offering unique designs and personalized options to suit your pet's needs. Driven by a passion for animals, I am committed to providing stylish, durable, and safe feeding solutions that blend seamlessly into your home.

What makes my shop stand out?

- My feeders boast exclusive designs and one-of-a-kind models that stand out. Carefully handcrafted from premium materials such as oak, ash, walnut, and natural stone, they are not only beautiful but also long-lasting. Each piece is thoughtfully designed to be both functional and elegant, offering your pets the ultimate dining experience. My collection is perfect for pet owners who appreciate high-quality, modern aesthetics.

- I understand that every pet is unique, which is why I offer personalization options. Either you want to add your pet's name or choose a specific finish, my customizations make every feeder truly special. Personalized feeders also make thoughtful gifts for pet lovers, either it's a dog mom gift, cat lover gift, or a present for any pet owner. Celebrate your pet's individuality with a feeding station made just for them.

- No matter your home's style, my products are designed to complement any interior. From modern cat furniture to cozy cat beds and elevated dog tables, I offer versatile designs that fit seamlessly into contemporary, rustic, or minimalist spaces. My premium pet furniture not only serves a purpose but also enhances the look and feel of your home, combining elegance with practicality.

- I believe that size matters when it comes to your pet's comfort. That's why each of my feeders and beds is available in three sizes, allowing you to choose the perfect fit for your furry companion. Either you have a small cat, a medium-sized dog, or a large breed in need of an orthopedic dog bed or cat couch, I have the right size to meet their needs. Your pet's comfort and well-being are my top priorities.

Discover the perfect blend of style and function with my premium pet feeders. My team and I are passionate about animals and strive to create products that bring joy and comfort to both pets and their owners. Treat your furry friends to the best—shop my collection today and experience the difference in quality and care. Your pets deserve nothing less than excellence.

Приклад

✓ Використовуй ключові слова, які найкраще характеризують твою продукцію, і розміщуй їх у перших двох абзацах — це впливає на ранжування вашого магазину в пошукових системах.

✓ Також варто підкреслити основні переваги магазину:

- високу якість матеріалів;
- широкий асортимент;
- безкоштовне гравіювання;
- надійне пакування чи інші особливості, які роблять ваші товари унікальними.

✓ Додайте особисту історію – розкажи, як ти почав свою діяльність, що тебе надихає, які цінності ти вкладаєш у свої вироби. Це допоможе створити емоційний зв’язок із клієнтами та підвищити довіру до бренду.

Не забудь про заголовок, який одразу приверне увагу, коротко розкриє зміст опису та мотивуватиме покупців зацікавитися твоїм магазином.

05 Фото і відео до опису магазину

Щоб зробити інформацію про магазин більш привабливою, варто додати 5 **якісних фотографій і 1 відео.** Це можуть бути знімки процесу створення товару, фото команди або момент розпакування продукції. Такий підхід допоможе покупцям краще зрозуміти твій бренд, його особливості та переваги.

06 Члени команди

Якщо у твоєму магазині працює команда, варто додати інформацію про співробітників та їхні ролі. Це не лише зробить твій бренд більш відкритим і довірчим для покупців, а й може бути корисним у разі, якщо Etsy запитає про входи з різних IP-адрес. У описі можна коротко розповісти, хто чим займається: наприклад, хто відповідає за виготовлення товарів, хто пакує замовлення, хто спілкується з клієнтами. Це допоможе створити образ справжньої команди, яка дбає про якість продукції та сервісу.

07 FAQ

FAQ – це розділ, який допоможе покупцям швидко знайти відповіді на найпоширеніші запитання та зменшить кількість уточнюючих повідомлень. Якщо у вас уже є досвід продажів, варто додати ті запитання, які ти найчастіше отримуєш.

Якщо ж магазин новий, можна скористатися стандартним шаблоном Etsy або проаналізувати конкурентів, щоб зрозуміти, які теми цікавлять клієнтів.

Найчастіше це запитання про:

- політику повернень та обмінів;
- персоналізацію та кастомні замовлення;
- матеріали та якість товару;
- терміни виготовлення та доставки;
- оптові замовлення.

Рекомендується заповнити щонайменше 5 питань –

це зробить магазин більш професійним і допоможе клієнтам прийняти рішення про покупку швидше.

08 Кількість лістингів

Items
Reviews
About
All
30

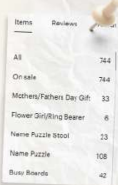
Із невеликою кількістю лістингів досить складно отримувати постійні продажі, особливо на початку роботи магазину. Тому рекомендуємо, щоб на магазині було **від 20 лістингів,** але звичайно це не межа, потрібно постійно працювати над розширенням асортименту.

Важливо також підкреслити, що на початку роботи магазину одним із головних завдань є збільшення трафіку на магазин. Etsy дає додатковий буст для лістингів, які тільки були вивантажені, тому вони можуть допомогти із покращенням статистики на магазині.

Якщо ти не маєш такої кількості товару, можеш змінювати контент та робити дублі на цей товар або домовитись про співпрацю з локальним виробником.

Достатня кількість лістингів дасть змогу протестувати нову цільову аудиторію та збільшить ймовірність продажу товару.

09 Назви секцій



Items Reviews

All	744
On sale	744
Mothers/Fathers Day Gift	33
Flower Girl/Ring Bearer	6
Name Puzzle Stool	23
Name Puzzle	108
Busy Boards	42

Назви секцій впливають на **ранжування** магазину в пошуковій системі Etsy, тому їх правильне використання впливає на просування товару. Важливо використовувати теги, які добре опишуть категорію товарів у ній.

☑ Розділяй лістинги між різними секціями — це допоможе із полегшеним пошуком для ваших клієнтів, які будуть шукати різні товари на вашому магазині.

10 Пропрацьованість відгуків

Якщо ти тільки починаєш працювати над магазином і у тебе досі немає продажів, клієнтам складніше зробити замовлення у вашого магазину, через відсутність довіри.

Рекомендуємо пропрацювати відгуки за допомогою ваших клієнтів або знайомих з-за кордону, які захочуть замовити твій товар та потім залишать на нього відгук.

Рекомендуємо зробити **мінімум 5 відгуків** (при замовленні одразу декількох лістингів, клієнт може залишити відгук на кожен).

Це не обов'язково призведе до моментальних перших продажів на наступний день, але пришвидшить цей процес.

11 Опис лістингу

Опис — це ще один важливий елемент лістингу, який безпосередньо впливає на ранжування товару в пошуковій системі Etsy.

✓ Щоб забезпечити максимальну ефективність, розпочни опис з декількох речень з ключовими словами. Також розмісти їх гармонійно по тексту. Ключові слова допоможуть пошуковим системам краще індексувати твій товар і підвищать його позицію в результатах пошуку.

В описі товару важливо не лише перелічити характеристики, такі як матеріали, розмір, колір, але й пояснити, як за ним доглядати або де його можна використовувати. Опис має бути чітким і структурованим для зручності клієнта. Розділяй текст на блоки, щоб важливі деталі було легше сприйняти.

12 Заголовок лістингу

Особливу увагу слід звернути на перші три теги, оскільки саме вони найбільш важливі для пошукових алгоритмів. Починай заголовок з великої літери і розділяй теги комами для покращення візуального сприйняття тексту.

Не варто недооцінювати важливість різноманітності ключових слів у заголовку, адже це впливає на видимість твого товару серед потенційних покупцівє. Не забувай, що в першу чергу ти пишеш для людей. Також заголовки впливають на CTR в рекламі Etsy Ads.

13 Теги лістингу

- ✓ Заповнюй всі 13 тегів.
- ✓ Використовуй синоніми, які допоможуть із пошуковими алгоритмами.
- ✓ Перші теги особливо точно мають описувати ваш товар.
- ✓ Аналізуй теги, які використовують конкуренти.
- ✓ У дублях використовуй різні теги, які допоможуть протестувати, які будуть краще працювати у вашій ніші.

14 Контент

Фон та деталі.

Вибирай простий, нейтральний фон, щоб товар залишався в центрі уваги. Уникай зайвих деталей, які можуть відволікати або створювати візуальний шум. Чистий, мінімалістичний фон допоможе зробити твої фото більш професійними та привабливими.

Композиція кадру.

Знімай товар з різних ракурсів: зверху, збоку, крупним планом і на відстані. Це дасть покупцям повне уявлення про форму, текстуру та особливості виробу.

Додатково показуй масштаб товару, розміщуючи його поруч із звичними предметами або тримаючи в руці.

Розуміння своєї аудиторії.

Подумай про те, хто ваші покупці та як вони використовуватимуть товар. Фотографії мають не лише інформувати, а й викликати емоції та бажання зробити покупку. Створюй знімки, які підкреслюють переваги вашого виробу та відповідають стилю життя твоєї аудиторії.

15 Alt Text

Додавай теги у Alt Text до фото твоїх товарів — це покращить ранжування твоїх товарів поза межамі Etsy.

16 Кількість фото у лістингах

Заповнюй **максимальну** кількість фото у лістингах — це впливає на оцінку якості твого лістингу.

Якщо ти продаєш, наприклад, шкіряні сумки, недостатньо просто показати її на білому фоні чи зняти просто «в лоб». Покупцям важливо побачити, як саме виглядає сумка в реальному житті. Як вона тримає форму, як виглядає в руках, як пасує до різних стилів.

17 Відео у лістингах

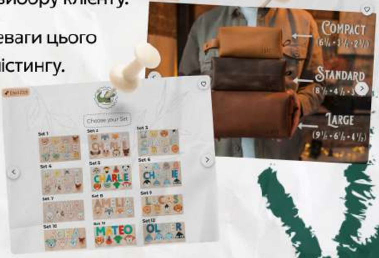
☑ Слідкуй, щоб у кожному лістингу були додані відео із товаром.

За статистикою Etsy-лістинги з відео отримують набагато більше замовлень, ніж лістинги лише з фотографіями.

18 Інфографіки

Якщо ти маєш велику кількість різних дизайнів / кольорів/ розмірів використовуй інфографіки, щоб показати різницю між товарами.

- ✓ Прив'яжи їх до варіацій для полегшення вибору клієнту.
- ✓ Також в інфографіках вказуй основні переваги цього товару, це може вплинути на конверсію лістингу.



19 Атрибути

Щодо атрибутів, то це деталі, які визначають характеристики твоїх товарів, щоб покупці могли легко знаходити твої лістинги в результатах пошуку. Впевніться, що ти максимально заповнюєш всі атрибути у лістингах, адже вони сильно впливають на ранжування товару.

20 Доставка

Проаналізуй своїх топових конкурентів, яку доставку вони використовують платну чи безкоштовну. Протестуй обидва варіанти і виберіть найбільш результативний та прибутковий для вас.

Вартість доставки не має перевищувати 20% від вартості самого товару, тому рекомендуємо звернути на це увагу. Якщо твій товар дуже дорогий, наприклад, меблі — для клієнтів, буде досить логічним та припустимим, щоб доставка була платною, але на кожному магазині це буде працювати по-різному.

Звичайно частину доставки можна закласти в ціну, щоб вона не виглядала занадто дорого для клієнта

21 Наявна кількість товару у лістингу

При створенні або оновленні лістингу додавай кількість не більше 5 одиниць (якщо ти звісно не працюєш із оптовими замовленнями), а при отриманні замовлення збільшуй кількість, щоб товар не потрапив у Sold out.

Це дасть клієнтам тригерне відчуття, що кількість товару обмежена і потрібно швидше робити замовлення.

22 Реклама Etsy Ads

Реклама на Etsy є важливою складовою успішності твого магазину, тому їй потрібно приділяти значну увагу. Для ефективного збільшення продажів на Etsy через рекламу важливо постійно тестувати різні варіанти оформлення рекламних лістингів. Регулярне тестування допомагає визначити найбільш ефективні заголовки та фотографії, що сприяють підвищенню конверсії. Увага до показника CTR, ROAS і підбір релевантних ключових слів є ключовими аспектами успішної рекламної кампанії. Важливо щотижня та щомісяця аналізувати результати реклами і коригувати стратегію на основі отриманих даних.

Внутрішня реклама також допомагає із органічними замовленнями і впливає на загальний розвиток магазину.

23 Бюджет на рекламі

Радимо почати з **$3-5 на день.** Якщо бюджет повністю виклікується та приносить тобі прибуток, радимо підіймати його до $10-15, потім проводити аналіз рентабельності разом з органічними продажами і у випадку гарної окупності збільшувати бюджет.

Важливо, що максимальний бюджет для нових магазинів обмежений — $1 на день, але зараз Etsy працює над оновленням, у якому тестує початковий ліміт до 25$.

24

Кількість лістингів на рекламі

Не додавай одразу всі лістинги на рекламу, на початку додай Топ-5 товарів, які вже мають гарні показники по візитам або продажам.

Якщо побачиш, що бюджету не вистачає (він повністю виклікується за день і деякі лістинги моють показники у "витрачено" нулі), то треба збільшувати бюджет.

Поступово збільшуйте кількість лістингів в рекламі та бюджет на неї.

25

Постійні знижки

Знижки та промокоди є потужними інструментами для залучення покупців на Etsy і можуть допомогти збільшити продажі, особливо під час святкових періодів, сезонних розпродажів або спеціальних подій.

Etsy надає продавцям гнучкі можливості для налаштування знижок і промокодів, що дозволяє не лише збільшити обсяги продажів, а й створити лояльність покупців, залучаючи їх до повторних покупок.

Один із популярних способів залучення клієнтів — це попереднє підвищення ціни товару, після чого застосовується знижка.

Наприклад, ти встановлюєш ціну товару на 20-25% вище, а потім пропонуєш знижку на цю вищу ціну. Це створює відчуття вигоди у покупця і підвищує ймовірність купівлі. Такий підхід часто використовується для акційних періодів та святкових розпродажів, особливо ефективно працює під час масових розпродажів, коли покупці активно шукають вигідні пропозиції.

Ми рекомендуємо застосовувати умовно постійну знижку на магазині, наприклад 25%, а під час святкових розпродажів можеш збільшувати її від 30 до 40 %.

26 Доданий **Pinterest** як джерело трафіку

☑ Пінтерест гарно працює на довгу перспективу. Термін існування завантажених пінів є нескінченним і у будь-який момент може активно збільшити продажі, якщо твоя ніша гарно підходить для його аудиторії.

27 Регулярність роботи із лістингами

Etsy цінує регулярну роботу над магазином

За нашими спостереженнями, якщо ви регулярно додаєте новий товар або хоча б новий контен на магазин це гарно впливає на статистику.

Це можуть бути й оновлення старих, непрацюючих лістингів або дублі до гарно працюючих лістингів із заміною тегів та націлення їх на іншу ЦА, яка може по-новому допомогти з розвитком товару.

28 Пропрацювання цінової політики

Аналізуйте ціни конкурентів.

☑ Вивчи ринок і зверни увагу на те, скільки коштують схожі товари у твоїх конкурентів. Це допоможе зрозуміти, яку цінову категорію обрати. Важливо знайти баланс: занадто низька ціна може викликати сумніви щодо якості, а занадто висока — відлякати покупців.

Розглядайте психологічне ціноутворення.

☑ Ціна, яка виглядає дещо меншою, наприклад, $95 замість $100, часто сприймається покупцем як вигідніша. Цей метод психологічного ціноутворення може допомогти підвищити продажі.

Тестуйте ціни.

☑ Спробуй протестувати різні варіанти цін, щоб знайти оптимальну. Можеш змінювати ціни на окремих товарах і стежити за тим, як це вплине на кількість візитів і замовлень. Такі експерименти допоможуть знайти ту вартість, яка привертає найбільшу кількість клієнтів і приносить стабільний прибуток.

29 Аналіз конкурентів та потенційних товарів

Успішний бізнес на платформі Etsy вимагає глибокого розуміння ринку та конкурентного середовища. Одним із найбільш ефективних інструментів для цього є **eRank** — гарний аналітичний сервіс, який надає детальну інформацію про продажі, ключові слова та конкурентів.

Erank

Завдяки eRank ви можете не лише визначити сильні та слабкі сторони твого бізнесу, але й проаналізувати сильні та слабкі сторони конкурентів.

30 Купони

ЗНИЖКА НА ДРУГЕ ЗАМОВЛЕННЯ

Можеш автоматично надсилати купони клієнтам після покупки, щоб заохотити їх повернутися.

Наприклад, зроби знижку на 5% більшу за твою постійну знижку на магазині і пропонуй її клієнтам на наступне замовлення

Купони на Etsy — це інструмент для залучення покупців і стимулювання продажів.

ЗНИЖКИ ДЛЯ ДОДАНИХ У ФАВОРИТИ

Купони можуть привабити нових покупців, які вагаються з покупкою.

Навіть невелика знижка може спонукати їх зробити замовлення.

ЗНИЖКА НА ДОДАНИЙ У КОШИК ТОВАР

Etsy дозволяє налаштувати купони для тих, хто додав товар у кошик, але не завершив покупку. Це може повернути клієнта до покупки.

31 Прописана стратегія розвитку магазину

Прописана стратегія розвитку магазину повинна бути добре продуманою та структурованою, зокрема в частині підготовки товарів. Це критично важливо для забезпечення ефективної та результативної роботи магазину.

Ось чому продумана підготовка важлива:

- ✓ Підготовка товарів включає аналіз попиту та трендів. Якщо завчасно планувати асортимент, можна уникнути ситуацій, коли товару немає в наявності або він не відповідає потребам клієнтів.
- ✓ Заздалегідь підготовлені святкові або сезонні товари допомагають заздалегідь задовольнити попит у пікові періоди, наприклад, під час новорічних свят чи розпродажів. Це дозволяє не тільки забезпечити клієнтів

потрібними товарами, але й підвищити продажі завдяки вчасній пропозиції.

✓ Проблеми з доставкою або перевезенням товарів можуть призвести до затримок, негативних відгуків і навіть втрати клієнтів. Важливо спланувати логістичні процеси, вибрати надійних постачальників і мати резервні варіанти доставки на випадок непередбачуваних ситуацій.

✓ Постійно змінювані потреби клієнтів вимагають гнучкості та швидкої адаптації. Якщо ти будеш регулярно аналізувати тенденції ринку і підготовленість асортименту до них, це дозволить тобі підтримувати високий рівень задоволеності клієнтів.

✓ Завчасне планування товарів дозволяє підготувати ефективні маркетингові стратегії. Ти зможеш заздалегідь підготувати акції, знижки, рекламу або пакети товарів, щоб максимально залучити клієнтів.

32 Ведеться аналітика магазину

Обов'язково веди аналітику магазину на Etsy.
Вона допоможе зрозуміти, які товари найкраще продаються, звідки приходять покупці, що працює у рекламі і як підвищити конверсію.

Аналізуй, тестуй і вдосконалюй!

33 Розроблені різні пропозиції

Допродажі — це один із найефективніших способів збільшити середній чек і прибуток магазину без залучення нових клієнтів.

Комплекти і набори

Один з результативних способів допродажу — створити набір із кількох товарів: Два за зниженою ціною (свічка + підсвічник, сукня + аксесуар, "Готове рішення" — весільний набір, подарунковий сет).

Пропрацьовані варіанти по вартості.

Розроби товари у різних цінових сегментах:

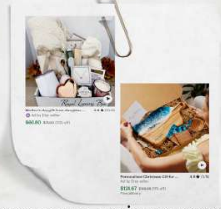
Бюджетний (для тих, хто вагається).

Середній (основна маса покупців).

Дорогий (для подарунків, особливих випадків).

34 Відбувається регулярна підготовка до свят

Свята — це періоди найвищих продажів у році. Це можливість зробити стрибок у прибутку. Подарунки, декор — все це активно купують на Різдво, Валентинів день, Великдень, Чорну п’ятницю та тощо.



Готуй сезонні товари та категорії:

Тематичні набори (подарункові, святкові);

Новий дизайн упаковки;

Персоналізація: імена, дати, святкові написи.

Оптимізуй логістику та запаси

Продумай запаси матеріалів і упаковки, строки виготовлення, варіанти доставки — щоб усе працювало чітко.

35 Персоналізація

Чому персоналізація так важлива:

☑ Це робить товар унікальним. Ім’я, дата, ініціали або особливе побажання — і вже звичайний товар стає цінним подарунком, зробленим спеціально для людини.

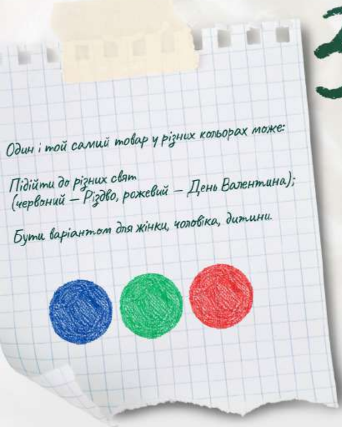
☑ Привертає увагу у видачі Etsy. Персоналізовані товари часто мають вищу залученість (кліки, фаворити, купівлі), що піднімає їх у пошуку.

☑ Створює емоційний зв’язок. Люди більше цінують індивідуальний підхід

— це підвищує довіру до бренду, шанси на покупку і повторні замовлення.

☑ Можна продавати дорожче. Клієнти готові платити більше за унікальний, зроблений "під них" продукт.

36 Кольорова палітра



Один і той самий товар у різних кольорах може:

Підійти до різних свят
(червоний — Різдво, рожевий — День Валентина);

Бути варіантом для жінки, чоловіка, дитини.

Коли покупець бачить кілька кольорових варіантів — вона легше уявляє, як це виглядатиме в її просторі. Це дає відчуття персонального підходу. Люди шукають те, що впишеться саме в їхній дім чи простір.

37 Листівка - дякую за покупку із закликом залишити відгук

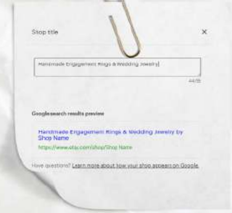
Відгуки дають змогу отримати відвертий та конструктивний зворотний зв’язок, що допомагає вдосконалювати якість товарів і сервісу. Це безцінний інструмент для росту. Рекомендуємо:

☑ додавати до посилки листівку зі словами вдячності;

☑ пропонувати знижку на наступне замовлення.

Це створює відчуття важливості покупця, підвищує лояльність і мотивує повернутися. Так формуються довготривалі стосунки з клієнтами.

38 Адаптований Shop title під пошукові системи


Shop title

Handmade Engagement Rings & Wedding Jewelry

Google search results preview

Handmade Engagement Rings & Wedding Jewelry by Shop Name

https://www.etsy.com/shop/Shop Name

Have questions? Learn more about how your shop appears on Google

Shop title бере участь у ранжуванні, тому важливо додати туди теги, які твої покупці найімовірніше вводитимуть у пошукові системи, наприклад Google.

Припустимо, якщо ти продаєш ювелірні вироби, твій заголовок може виглядати так: "Handmade Engagement Rings & Wedding Jewelry".

39 Ведеться робота над збільшенням LTV

Чому важливо відстежувати LTV (Lifetime Value)
При збільшенні LTV фокусуйтеся на створенні довготривалих відносин з клієнтами. Це допомагає не лише підвищити прибутковість, а й формувати лояльну клієнтську базу, що приносить стабільний дохід.

40 Подальша робота

Якщо ти використаєш всі поради з цього чек-листу — твій Etsy-магазин точно стане сильнішим. Але важливо розуміти: це лише частина того, що потрібно для стабільних продажів.

А якщо ти хочеш не розбиратися у всьому самостійно, а отримати готовий результат — ми допоможемо запустити та розвинути Etsy-магазин під ключ 🚀

Ми з командою беремо на себе весь процес: від аналізу ніші, створення та оформлення магазину — до SEO-оптимізації, запуску реклами, оформлення лістингів та стратегії розвитку 💰

Якщо ти хочеш запустити Etsy-магазин або масштабувати вже існуючий — залишаємо контакти нижче. Напиши нам, і розповімо всі деталі.

Щоб дізнатися всі деталі про послугу **«Розвиток та ведення Etsy-магазину під**

ключ» — зв’яжись із нами. Контакти нижче

mykyta_lylyk
instagram засновника агенції Mashtab Микити Лилика

YouTube
youtube Микити з корисною інформацією про Etsy

ExpertChat
telegram-чат, де наші експерти відповідають на ваші питання стосовно Etsy