8. DEŇ

Úloha:

Usporiadajte produkty do kategórii tak, aby sa zákazníci nestratili.

Vysvetlenie:

Sekcie (alebo kategórie) v Etsy obchode sú **ako virtuálne police v kamennom obchode**. Pomáhajú zákazníkom rýchlo sa zorientovať a nájsť to, čo hľadajú.

Dobre premyslené kategórie môžu **výrazne znížiť odchod zákazníka** z obchodu bez nákupu.

Prečo sú kategórie/sekcie dôležité?

- Umožňujú prehľadné triedenie produktov.
- Zákazník nemusí prechádzať všetkými položkami. Ušetríte mu čas.
- Každá sekcia má vlastnú URL (webovú adresu). Môžete ju využiť na zdieľanie v príspevkoch alebo v reklamách.
- Etsy má radšej obchody s logickým usporiadaním. Pomáha to vo vyhľadávaní.

Ako nastaviť sekcie/kategórie efektívne:

- Rozdeľte produkty podľa typu alebo použitia: napr. „Náušnice“, „Náramky“, „Sviečky“, „Plagáty na stenu“.

- Ak máte produkty, ktoré sa viažu na sezónu, môžete vytvoriť sekciu ako „Vianočná kolekcia“ či „Jesenné novinky“.

- Sekcie môžete pomenovať aj podľa cieľovej skupiny alebo príležitosti: napr. „Darčeky pre mamu“, „Svadobné dekorácie“.

Sekcie ako kľúčové slová pre vyhľadávanie

Mnohí predajcovia netušia, že **názvy sekcií sú indexované v Etsy vyhľadávaní**.
To znamená, že ak zákazník vyhľadáva konkrétnu frázu a tá sa nachádza v názve vašej sekcie, Etsy môže ukázať váš obchod ako relevantný výsledok.

Preto je dôležité:

- Použiť v názvoch sekcií výrazy, ktoré by zákazník napísal do vyhľadávača.
- Vyhýbať sa názvom ako „Kolekcia 1“, „Rôzne“ či „Ostatné“. Nepomáhajú ani zákazníkovi, ani algoritmu Etsy.
- Premyslieť si, čo zákazníci hľadajú v súvislosti s vašimi produktami. A použiť tieto slová v názvoch sekcii.

Sekcie pre aktuálne sviatky alebo sezónne kampane

Jednou z najlepších stratégií, ako zákazníkom uľahčiť nákup, **je vytvorenie dočasných sekcií** zameraných na aktuálny sviatok alebo sezónu.

Pred Vianocami si pripravte sekciu „Vianočné darčeky“, „Darčeky pre ňu“, „Darčeky pre neho“ alebo „Dekorácie na Vianoce“.

8. DEŇ

Na jar môžete vytvoriť sekciu „Veľká noc“, na jeseň „Jesenná dekorácia“ alebo „Darčeky na Deň matiek“ – podľa toho, čo sa hodí k vašim produktom.

Dočasné sekcie pomáhajú zákazníkom **rýchlo nájsť relevantné produkty**, keď nakupujú na konkrétnu príležitosť.

Po skončení sezóny:

Produkty zo sviatočných sekcií môžete jednoducho presunúť späť do ich pôvodných, celoročných sekcií.

Nemusíte nič mazať ani strácať čas prepisovaním, iba produkty preusporiadate.

Prečo je to dôležité:

- Zvýšite šancu, že zákazník rýchlo nájde to, čo potrebuje.
- V očiach zákazníkov pôsobíte ako obchod, ktorý myslí na aktuálne trendy a sviatky.
- Etsy algoritmus môže uprednostniť sezónne relevantné produkty vo vyhľadávaní.

Pripravte si tieto sekcie v predstihu. **Ideálne 1–2 mesiace pred daným sviatkom**, aby si ich zákazníci všimli včas a stihli nakúpiť.

8. DEŇ

Najdôležitejšie sviatky:

- **Valentín (14. február)**

Sekcie: Darčeky pre ňu, Darčeky pre neho, Romantické dekorácie.

- **Veľká noc (marec/apríl)**

Sekcie: Veľkonočné dekorácie, Darčeky do košíka, Jar v dome.

- **Deň matiek (marec/máj podľa krajiny)**

Sekcie: Darčeky pre mamu, Šperky pre mamu, Osobné darčeky.

- **Deň otcov (jún)**

Sekcie: Darčeky pre otca, Praktické doplnky, Originálne darčeky.

- **Začiatok školy (august/september)**

Sekcie: Darčeky pre učiteľov, Školské doplnky, Organizéry.

- **Halloween (31. október)**

Sekcie: Halloweenske dekorácie, Kostýmy, Jesenné sviečky.

- **Vianoce (24. december)**

Sekcie: Vianočné darčeky, Vianočné dekorácie, Adventné kalendáre, Darčeky pre deti.

- **Nový rok (koniec decembra/začiatok januára)**

Sekcie: Party dekorácie, Darčeky na nový začiatok, Plánovače.

Úloha pre vás:

1. Zamyslite sa: Vie sa zákazník u vás rýchlo zorientovať?
2. Navrhnite si nové alebo lepšie pomenované sekcie, ktoré zákazníkovi uľahčia hľadanie.
3. Zmeňte, zmažte alebo pridajte sekcie v nastaveniach Etsy.

8. DEŇ

Poznámky: