10.DEŇ

Úloha:

Vyhľadajte relevantné kľúčové slová a frázy pre svoje produkty.

Vysvetlenie:

Aby ste na Etsy predávali, musia vás ľudia najskôr nájsť.
To znamená, že musíte používať tie isté slová, ktoré zadávajú vaši zákazníci do vyhľadávača.

Nie odborné názvy. **Nie výrazy, ktoré používate vy**. Ale tie, ktoré používajú zákazníci.

Krok za krokom, ako vyhľadávať tie správne slová:

1. Základné vyhľadávanie priamo na Etsy

- Zadajte základné slovo, ktoré vystihuje váš produkt (napr. sviečka, macrame, keramika, tričko s potlačou).
- Počas písania sa vám zobrazujú automatické návrhy. To sú skutočné frázy, ktoré ľudia najčastejšie hľadajú.
- Zapíšte si ich.

Napríklad:

Zadáte „sviečka“ → Etsy ponúkne:

- sviečka so znamením,
- sójová sviečka levanduľa,
- personalizovaná sviečka darček,
- handmade sviečka v skle.

2. Pozrite sa na produkty, ktoré sa zobrazia na prvých miestach

Všímajte si:

- názvy produktov,
- použité tagy (môžete ich zobraziť cez Erank),
- štruktúru názvu: čo dávajú na začiatok? Čo zvýrazňujú?

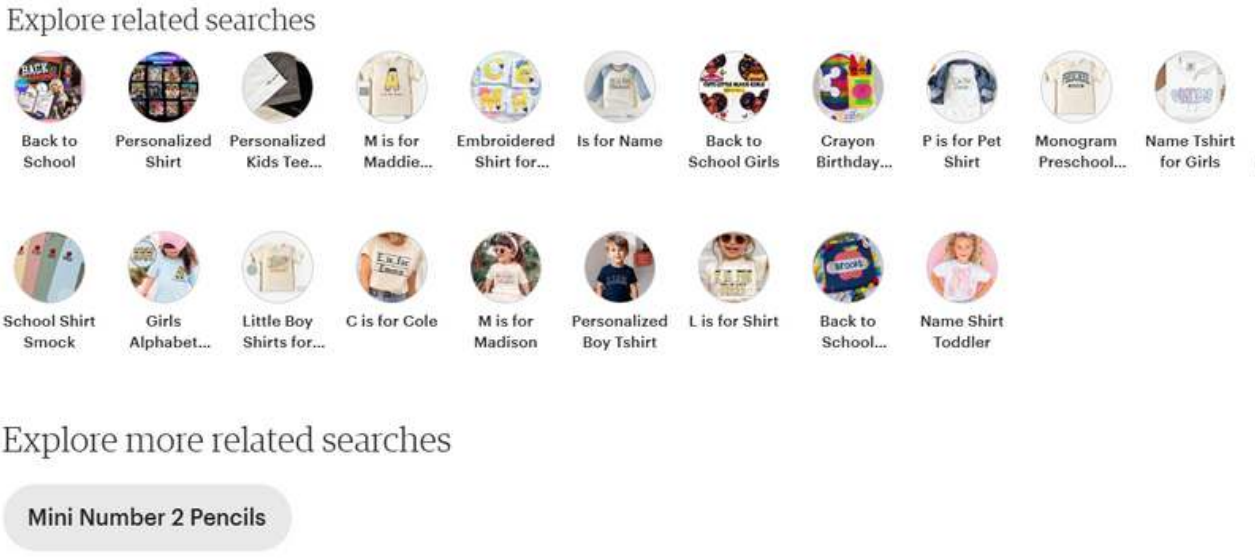
Napríklad:

Názov produktu: „Custom Soy Candle – Personalized Gift for Mom – Lavender Natural Wax Candle“

Obsahuje kľúčové slová: custom, soy candle, personalized gift, for mom, lavender, natural wax.

3. Odporúčané vyhľadávania

Kliknite na vybraný produkt a pozrite úplne dole. Etsy odporúča ďalšie vyhľadávania:



10.DEŇ

Takýto prieskum je časovo náročnejší, ale **určite sa oplatí spraviť ho veľmi podrobne**.

Zapíšte si **všetky kľúčové slová a frázy**, ktoré sa hodia k vášmu produktu.

Teraz ich postupne **zadajte do Erank.com**. Je to nástroj pre predajcov Etsy, ktorý vám ukáže:

- ako často sa dané slovo vyhľadáva,
- aká je konkurencia pre dané slovo,
- aké ďalšie slová s tým súvisia.

Napríklad:

Zadáte „macrame wall hanging“ Erank vám odporučí aj:

- macrame decor,
- boho wall hanging,
- large macrame art,
- rustic nursery decor.

Takýto prieskum **robte pravidelne**. Vytvorte si súbor, založte zošit, kde si budete písať zaujímavé kľúčové slová. Podľa druhu produktu, techniky, sviatkov a pod.

Potom ich pri pridávaní produktu **postupne používajte** (nadpis, popis, tagy).

Popularita jednotlivých kľúčových slov časom klesá alebo stúpa. Preto je dobré ich pravidelne obmieňať.

10. DEŇ

Ďalšie tipy a rady:

Kombinujte všeobecné a špecifické kľúčové slová

Napríklad:

- Všeobecné: handmade earrings, ceramic mug.
- Špecifické: gold hoop earrings for bridesmaid, pink speckled coffee mug.

Pracujte s dlhšími frázami (tzv. long-tail keywords)

- Namiesto „macrame“ použite „large macrame wall hanging nursery“.
- Namiesto „mug“ použite „personalized cat lover coffee mug gift“.

Tieto frázy sú menej konkurenčné a majú vyššiu pravdepodobnosť, že sa zákazník preklikne až k vám.

Myslite na účel a cieľového zákazníka

- gift for mom,
- newborn baby room decor,
- thank you teacher card,
- rustic wedding invitation.

Zákazníci často nehľadajú konkrétny produkt, ale riešenie, darček alebo tému.

Využívajte sezónne kľúčové slová

Zohľadnite aktuálne obdobie alebo nadchádzajúci sviatok:

- autumn candle decor,
- Halloween stickers,
- Christmas gift for coworker,
- Valentine’s Day jewelry.

10.DEŇ

Poznámky: