

Spis treści

Podziękowanie	5
Rozdział 1. Rozpoznanie pola bitwy	7
1.1. Czy Allegro to dobre miejsce sprzedaży?	7
1.2. Szanse i zagrożenia związane ze sprzedażą na Allegro	8
1.3. Dobór asortymentu do Allegro	11
1.4. Strategia obecności na portalu aukcyjnym	12
1.5. Modele sprzedaży na Allegro	14
1.6. Ochrona sprzedającego	16
Rozdział 2. Pierwsze kroki z Allegro	19
2.1. Tworzenie konta	19
2.2. Uzupełnienie wymaganych sekcji	21
2.3. Grupa docelowa — kim jest klient?	24
2.4. Programy SMART! Allegro i Super Sprzedawca	25
2.5. Strefa marek — wirtualna galeria handlowa	28
2.6. Wybór abonamentu i tworzenie sklepu na Allegro	30
Rozdział 3. Tworzenie ofert	33
3.1. Wyszukiwarka Allegro i konstruowanie tytułu oferty	33
3.2. Miniaturka i galeria zdjęć	36
3.3. Opis aukcji	42
3.4. Komunikacja	44
3.5. Parametry	49
3.6. Polityka cenowa	49
3.7. Katalog produktów	53
3.8. Zaawansowane techniki i metody	56
3.9. Niedozwolone praktyki	60
Rozdział 4. Pozyskiwanie potencjalnych klientów	63
4.1. Kampanie Allegro Ads	63

4.2. Promowanie ofert	76
4.3. Trafność i panel jakości	78
4.4. Strefa okazji	83
4.5. Super Cena i Super Cena Premium	84
4.6. Pozostałe formy promocji	86
Rozdział 5. Wyróżniki na tle konkurencji	89
5.1. Analiza konkurencji i trendów	89
5.2. Strategia wielu	96
5.3. Szesnaście przykładów ciekawych wyróżników	98
5.4. Metody budowania popularności oferty na Allegro	104
Rozdział 6. Obsługa klienta	107
6.1. Dyskusje, opinie, komentarze	107
6.2. Jak sobie radzić z trudnym klientem?	109
6.3. Nie polecam tego Allegrowicza. Negatywny komentarz i co dalej?	111
Rozdział 7. Case study	115
Rozdział 8. Najczęściej zadawane pytania	119
8.1. Czy można zmienić login na Allegro?	119
8.2. Czy można zmienić tytuł oferty, która jest już na sprzedaż?	119
8.3. Dlaczego konkurencja sprzedaje więcej?	119
8.4. Mam spadki sprzedaży, co robić?	120
8.5. Jak zmniejszyć prowizje i opłaty na Allegro?	120
8.6. Czy Allegro może mi zmienić cenę produktu?	121
8.7. Wyjeżdżam na urlop. Co zrobić z ofertami?	121
8.8. Z jakich zewnętrznych narzędzi korzystać przy prowadzeniu sprzedaży na Allegro?	122
8.9. Kiedy podnieść cenę na Allegro?	122
8.10. Czy na Allegro istnieje „szklany sufit”?	122
8.11. Czy Allegro jest tylko dla dużych sprzedawców?	122
8.12. Ile kosztuje Allegro Ads i z jakim budżetem zacząć?	123
8.13. Jak zwiększyć koszyk zakupowy jednego klienta?	123
8.14. Jak chronić własną markę na Allegro?	123
8.15. Czy mogę przekierować ruch z Allegro na własny sklep?	124
8.16. Skąd czerpać wiedzę o Allegro?	124
8.17. Jakie są alternatywy dla Allegro?	124
8.18. Czy Allegro steruje sprzedażą?	125
Rozdział 9. Poznaj błędy i się na nich ucz	127
Rozdział 10. Dziesięć porad wartych miliony	131
Podsumowanie	133