

Лучшие практики: ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Наибольшее внимание завоевывают старательно оформленные предложения.

1. Будьте конкретны в формулировках, укажите свои преимущества и условия предложения.
2. Проявите креативность в оформлении.
3. Загрузите тщательно отобранные фотографии. Первая загруженная фотография устанавливается на обложку предложения, поэтому она должна быть самой интересной.

*Для успеха предприятия необходимо достичь **критического уровня внимания клиента**. Только в таком случае частота обращений клиентов будет достаточна, чтобы **покрыть ваши операционные издержки**.*

Размещение группы предложений

Наиболее эффективно привлекать внимание к своей деятельности используя группу Предложений. Сценарии для размещения нескольких предложений:

- 1) Несколько товаров, чтобы наверняка покрыть весь спектр интересов пользователя и выявить его предпочтения.
- 2) Различный тип предложений (скидки, новинки, акции), чтобы оптимизировать рекламу относительно *поведенческих особенностей пользователя*. Например, «Акции» могут быть популярны в категории Развлечения, «Скидки» в категории Торговля и Услуги, а «Новинки» – это универсальный тип промо.
- 3) Размещать предложения в смежных тематических категориях, чтобы максимально охватить аудиторию.

*Размещение дополнительных предложений **увеличивает уровень внимания клиентов**.*

В разделе Личный кабинет вы можете анализировать количество переходов на каждое промо, а также изучать влияние размещенных предложений на посещение Сайта.



Подробности работы с разделом Предложения вы найдете в руководстве **Раздел: ПРЕДЛОЖЕНИЯ**. Вы можете скачать данное руководство кликнув по ссылке «Помощь» в нижней части главной навигационной панели клиента Murmansk Business Hub.

