

## Checklista audytu Allegro

Wykonaj samodzielnie audyt swojego konta Allegro odpowiadając na poniższe pytania.

Aby konto Allegro mogło przynosić jak najlepsze efekty, postaraj się, aby na jak najwięcej pytań twoja odpowiedź brzmiała „TAK”. Możesz obok odpowiedzi TAK/NIE zaznaczyć sobie odpowiednie elementy i zagadnienia do późniejszej wykonania zaznaczając „X” w polu TODO.

Wykonuj ten audyt Allegro minimum raz na kwartał, aby mieć pewność, że Twoje konto wykorzystuje maksimum możliwości.

Życzymy jak najwyższej sprzedaży!

ELEMENT OCENY	TAK	NIE	TODO
<b>1. Nazwy aukcji</b>			
1.1. Czy wykorzystujesz najczęściej wyszukiwane frazy w nazwach opisujące produkt i zamieszczasz je na początku nazwy?			
1.2. Czy wykorzystujesz pełne 75 znaków nazwy? (zmiana z 50 znaków w listopadzie 2023 roku)			
1.3. Czy zmieniłeś/poprawiłeś nazwy na aukcjach ze sprzedażą po umożliwieniu ich edycji (zmiana od listopada 2023 roku)?			
1.4. Czy wykorzystujesz w nazwach aukcji okazje, do których pasują Twoje produkty? (np. zestaw świąteczny, na walentynki, na dzień babci, dzień dziadka itp.)? Czy pamiętasz o aktualizacji po ich przemianieniu (np. usunięcie „na dzień babci” po dniu babci)?			
1.5. Czy korzystasz z synonimów i alternatywnych nazw produktów (np. stanik = biustonosz, spódnica = spódniczka itp.)?			
1.6. Czy jeśli nie jesteś w stanie w 1 aukcji zmieścić wszystkich elementów/cech produktów, to czy wystawiasz drugą aukcję z tym samym produktem z alternatywną nazwą aby zwiększyć szansę znalezienia swojego produktu pod różnymi nazwami i cechami?			
<b>2. Miniaturki zdjęć i zdjęcia</b>			
2.1. Czy zdjęcie na miniaturce jest na białym tle?			
2.2. Czy elementy produktu nie dotykają którejs z krawędzi zdjęcia? (Allegro rozpoznaje białe tło na podstawie kolorów krawędzi zdjęcia).			
2.3. Czy miniaturka przedstawia produkt z różnych perspektyw, rozłożone i nierozłożone?			
2.4. Czy miniaturka przedstawia produkt w użyciu? (pokazanie produktu w użyciu zamiast samego zdjęcia produktu może zwiększyć konwersję).			
2.5. Czy miniaturka zestawu produktów przedstawia wszystkie lub większość elementów zestawu?			
2.6. Czy miniaturka nie zawiera w sobie jakichś napisów – liter lub cyfr na obrazku, które są niezgodne z regulaminem? (obecność napisów na zdjęciu miniaturki może obniżyć pozycję aukcji lub łamać regulamin Allegro – Twoje aukcje mogą zostać wyłączone)			
2.7. Czy korzystasz przy sprzedaży zdjęć z własnych zdjęć zamiast zdjęć produktów od producenta/hurtowni/dostawcy identycznego jak wszystkich? (własne zdjęcia odróżniające je od innych ofert często dają dobre efekty)			

2.8. Czy zdjęcie produktu ma format kwadratu? (kwadratowe zdjęcia są najbardziej optymalne)			
2.9. Czy zdjęcia na aukcji przedstawiają produkt z różnych perspektyw?			
2.10. Czy zdjęcia na aukcji przedstawiają produkt w użyciu?			
2.11. Czy zdjęcia na aukcji przedstawiają wszystkie lub większość elementów zestawu?			
<b>3. Opis produktu</b>			
3.1. Czy opis produktu składa się z wielu sekcji zamiast jednego litego tekstu? (Opis produktu podzielony na sekcje ułatwia zapoznanie się z nim i zwiększa konwersję)			
3.2. Czy na początku aukcji wypisujesz w punktach cechy produktu, jego zalety i zastosowanie? (wypunktowanie cech czy zalet produktów w punktach ułatwia czytanie przez użytkowników i zwiększa konwersję)			
3.3. Czy stosujesz bogate formatowanie tekstu, np. wypunktowania, pogrubienia, podkreślenia, podział na akapity lub sekcje, użycie ikonki Emoji?			
<b>4. Parametry produktów, kategorie i produktyzacja</b>			
4.1. Czy masz uzupełnione wszystkie lub większość atrybutów produktów (zarówno obowiązkowych i opcjonalnych)?			
4.2. Czy regularnie uzupełniasz oferty o nowe parametry?			
4.3. Czy posiadasz kody kreskowe do wszystkich lub większości produktów?			
4.4. Czy regularnie sprawdzasz powiązania aukcji z produktami w Katalogu Allegro?			
4.5. Czy posiadasz produkty w podkategorii „Pozostałe”? (umieszczanie produktów w kategorii pozostałe generuje wysoki koszt prowizji oraz utrudnia znalezienie produktów)			
4.6. Czy jeśli produkt pasuje do kilku kategorii lub ma kilka zastosowań, to czy jest wystawiony w tych kategoriach?			
<b>5. Strategia cenowa</b>			
5.1. Czy różnicujesz ceny w sklepie internetowym i koncie Allegro? Gdzie są wyższe, gdzie niższe i czy to dobra strategia?			
5.2. Czy stosujesz strategię bycia najtańszym sprzedawcą?			
5.3. Czy regularnie kontrolujesz ceny konkurencji i odpowiednio na nie reagujesz (podnosisz gdy inni podnoszą ceny lub produkt się skończył u konkurencji lub obniżasz gdy konkurencji je obniżają)?			
<b>6. Metody promocji</b>			
6.1. Czy regularnie korzystasz z darmowych wyróżnień produktów w Centrum zniżek i kontrolujesz ich skuteczność?			
6.2. Czy korzystasz regularnie z płatnych wyróżnień produktów i kontrolujesz ich skuteczność?			
6.3. Czy korzystasz z zestawów produktów na swoich aukcjach aby zwiększyć średni koszyk i ułatwić klientom zakup produktów komplementarnych?			
6.4. Czy korzystasz z możliwości sprzedaży wielopaków na swoich aukcjach?			
6.5. Czy korzystasz z kuponów? Czy kupony są na małe kwoty przy małych zakupach czy są wyższe kwoty kuponów przy dużych zakupach? Która ze strategii sprawdza się u Ciebie lepiej? Czy badasz			

skuteczność kuponow?			
6.6. Czy korzystasz z monet i badasz ich skuteczność?			
<b>7. Allegro Ads</b>			
7.1. Czy badasz zwrot z kampanii Allegro Ads i odpowiednio konfrontujesz je z marżą na danym produkcie/kategorii?			
7.2. Czy posiadasz kampanie rozbite na poszczególne miejsca emisji (osobno wynik wyszukiwania, stronę oferty, lewą kolumnę, showcase na stronie głównej itd.)? (rozbitcie kampanii na poszczególne miejsca emisji poprawia efektywność i zwiększa kontrolę nad kampanią)			
7.3. Czy posiadasz kampanie rozbite na poszczególne kategorie lub typy produktów? (rozbitcie kampanii na poszczególne kategorie produktów poprawia efektywność i zwiększa kontrolę nad kampanią)			
7.4. Czy posiadasz kampanie rozbite na poszczególne marki produktów? (rozbitcie kampanii na poszczególne kategorie produktów poprawia efektywność i zwiększa kontrolę nad kampanią)			
7.5. Czy korzystasz zarówno z kampanii na poszczególne produkty, na grupy produktów (wybrane na podstawie reguł) oraz prowadzisz kampanie bestsellerów? (prowadzenie jednocześnie kilku typów kampanii pozwala na maksymalizację sprzedaży i efektywne zarządzanie zwrotem z kampanii)			
7.6. Czy pilnujesz budżetów kampanii i zwiększasz je tam, gdzie budżet nie wystarcza na cały dzień a efektywność jest wysoka?			
7.7. Czy stosujesz różne stawki w grupach reklam w zależności od miejsca emisji czy kategorii produktu?			
<b>8. Logistyka</b>			
8.1. Czy Twoje cenniki są zgodne z wymogami Smart? (brak cennika spełniającego wymogi Smart to 3x mniejsza sprzedaż)			
8.2. Czy posiadasz ustawione godziny graniczne wysyłki dla poszczególnych kurierów?			
8.3. Czy godzina graniczna jest co najmniej o 13.00 lub później?			
8.4. Czy większość Twoich produktów dostępna jest z wysyłką w ciągu 24h?			
8.5. Czy średni czas pakowania i wysyłki zamówień to 24h?			
8.6. Czy wszystkie Twoje produkty, które mieszczą się wymiarami/wagą w maksymalnych wymiarach/wagach punktów odbioru mają przypisane jako formę dostawy punkty odbioru?			
8.7. Czy posiadacz w cenniku dostaw Allegro Paczkomaty Inpost lub Paczkomaty Inpost? (dla produktów mieszczących się w paczkomatach to ok. 60% wszystkich zamówień – brak tej formy dostawy może zmniejszyć konwersję na aukcji nawet 3-krotnie!)			
8.8. Czy posiadasz w cenniku dostaw dostawy Allegro One z dostawą na „dzisiaj”?			
<b>9. Allegro Biznes</b>			
9.1. Czy masz uzupełnioną stawkę VAT we wszystkich produktach?			
9.2. Czy używasz rabatu na duże zakupy?			
9.3. Czy masz uzupełnione cenniki hurtowe? Czy masz częste zakupy firmowe?			

<b>10. Kondycja konta</b>			
10.1. Czy nie naruszasz regulaminu np. przez wystawianie więcej niż 2 aukcji tego produktu?			
10.2. Czy nie naruszasz innych postanowień regulaminu, np. zachęcanie do kontaktu poza Allegro?			
10.3. Czy reagujesz na negatywne i nieusuwalne komentarze (np. odpowiadasz merytorycznie na otrzymaną negatywną ocenę od użytkownika)? Merytoryczne odpowiedzi na mniej lub bardziej zasłużone „negatywy” jest dobrze widziane przez innych kupujących, bo pokazuje, że firma poprawia swoje procedury obsługi klienta i nawet jeśli zaistniał jakiś problem, to firma stara się wyciągać wnioski na przyszłość w celu jego uniknięcia.			
10.4. Czy regularnie badasz oceny swoich produktów i odpowiednio na nie reagujesz (np. poprawiając produkt)?			
10.5. Czy posiadasz status Super Sprzedawcy?			
10.6. Czy posiadasz poziom konta minimum Super lub Super+?			
10.7. Czy korzystasz z autorespondera do zapytań użytkowników i wiadomości w dyskusji, które zapewniają ekspresowe odpowiedzi, lub odpowiadasz na dyskusje lub wiadomości od użytkowników maksymalnie w 4h od przesłania? (czas odpowiedzi na zapytania i dyskusje bardzo mocno wpływa na status konta)			
10.8. Czy zapewniasz terminową wysyłkę produktów na poziomie minimum 90% zamówień?			

W razie pytań lub wątpliwości napisz do nas na [kontakt@reklamea.pl](mailto:kontakt@reklamea.pl)