



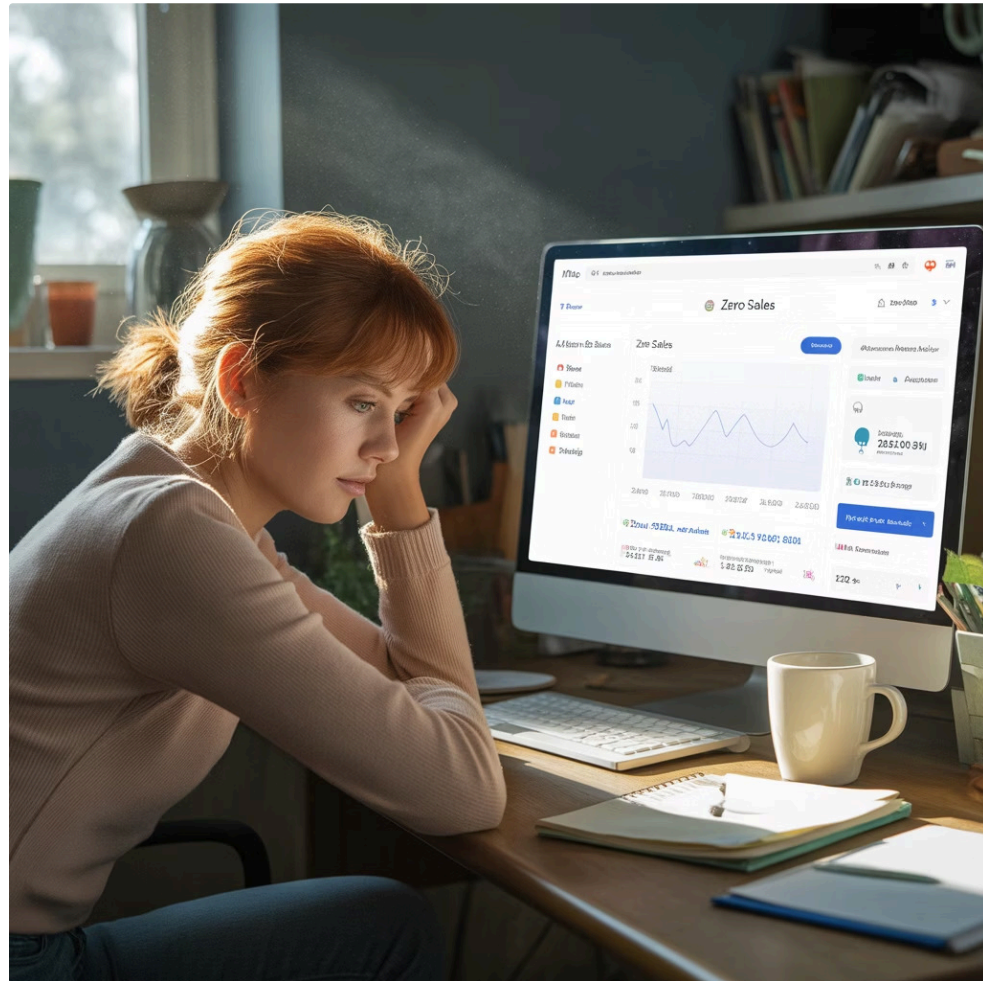
SPRAWDZONE METODY NA PIERWSZE 100 SPRZEDAŻY NA ETSY

Najtrudniejsze na Etsy jest osiągnięcie pierwszych 100 sprzedaży. To symboliczny próg, który daje pewność, że Twoje działania przynoszą efekty. To co najbardziej liczy się w algorytmie Etsy to dynamika sprzedaży i odwiedźiny Twoich ofert. Na samym początku musisz stymulować oba te czynniki, aby Twoje produkty nie zostały umieszczone na końcowych stronach wyników wyszukiwania na Etsy.

dlatworcow.pl || michal@dlatworcow.pl

Problem Początkującego Sprzedawcy

Po dodaniu pierwszych ofert otrzymujesz od Etsy jedynie kilkadziesiąt testowych wyświetleń na pierwszych stronach wyników wyszukiwania. W ten sposób Etsy testuje interakcje z Twoim produktem, aby ocenić jego szanse na sprzedaż i umieścić go na odpowiedniej stronie wyników wyszukiwania. Im więcej sprzedaży i odwiedzin uzyska produkt w pierwszych dniach, tym wyżej zostanie ustawiony w wynikach wyszukiwania.



Kluczem do sukcesu jest zrozumienie, że Etsy traktuje każdy produkt indywidualnie i wyświetla go według statystyk per listing, nie według statystyk całego sklepu.

Aby Twoje produkty nie utknęły na ostatnich stronach wyszukiwania, potrzebujesz sprawdzonych metod, które pomogą popchnąć Twoją kulę śniegową z góry.





Metoda #1: Przyjaciele i Rodzina



Poproś Bliskich

Poproś osoby, które znasz, aby dokonały kilku zakupów w Twoim sklepie oraz wystawiły komentarze.



Wysyłaj paczki

Wykonaj prawdziwe transakcje, wpisz kod do śledzenia paczki do każdego zamówienia.



Kody rabatowe

Utwórz kody rabatowe, aby obniżyć wielkość prowizji z tych transakcji.



Koszt Operacji

Wielkość prowizji Etsy pomnożona przez ilość zakupów. To inwestycja, którą warto ponieść.

Traktuj to jako początkową inwestycję w rozwój swojego sklepu na Etsy, która szybko się zwróci.

Metoda #2: Traffic z Social Media

Wykorzystaj Swoich Followersów

Jeżeli masz swój kanał z dowolną grupą śledzących, warto skorzystać z ich aktywności. Ustaw bardzo atrakcyjny kupon, dodaj go do postu i zbieraj sprzedaże na Etsy.

Potrzebujesz dosłownie kilku sprzedaży, aby algorytm zaczął pokazywać Twój produkt większej publice na Etsy. To przyniesie Ci sprzedaż po normalnych cenach, z marżą jakiej oczekujesz na co dzień.

Pamiętaj, że Twoim priorytetem jest uzyskanie pozycjonowania na Etsy, a nie zarabianie na tych transakcjach. Zrób wszystko, aby pojawiło się jak najwięcej sprzedaży, w jak najkrótszym okresie.



Metoda #3: Traffic z Własnego Sklepu



Twój Sklep

Przekieruj kupujących z własnego sklepu online na Etsy



Promocja

Wybrany produkt taniej tylko na Etsy przez bardzo krótki okres czasu.



Pozycjonowanie

Poświęcasz marżę od klientów, którzy kupiliby u Ciebie w sklepie, ale zyskujesz widoczność dla setek tysięcy kupujących

Może wydawać się to kontrintuicyjne, ale istnieje ogromna wartość w przekierowaniu kupujących na Etsy. Tak, zapłacisz prowizję, ale gdy Twój produkt zacznie być wyświetlany na pierwszych stronach wyszukiwania, będzie widoczny dla setek tysięcy kupujących – co jest niemożliwe w własnym sklepie bez dużej inwestycji w reklamy.

Handmade Ceramic Mugs



Price

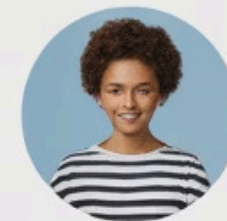
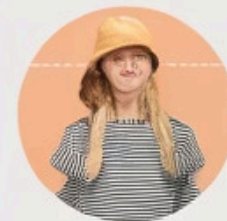
Shipping



Shop Location

Handmade Ceramic Mugs

2 22:22



Handmade Mugs

17 ago

\$3.00

300



Handmade C Mugs

23 7 ago

\$3.00

300



Handmade Ceramic

19 7 ago

\$3.00

300



Handmade Cer

16 5 ago

\$3.00

300



Handmade C Mugs

19 7 ago

\$3.00

300



Handmade C Mugs

15 7 ago

\$3.00

300



Handmade Ceramic

16 7 ago

\$3.00

300

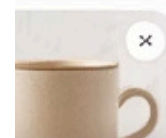


Handmade Cer

17 2 ago

\$3.00

300



\$3.00

300



\$3.00

300



\$3.00

300



\$3.00

300

1

2

3

3

Help

Sell on

Etsy

About

Etsy



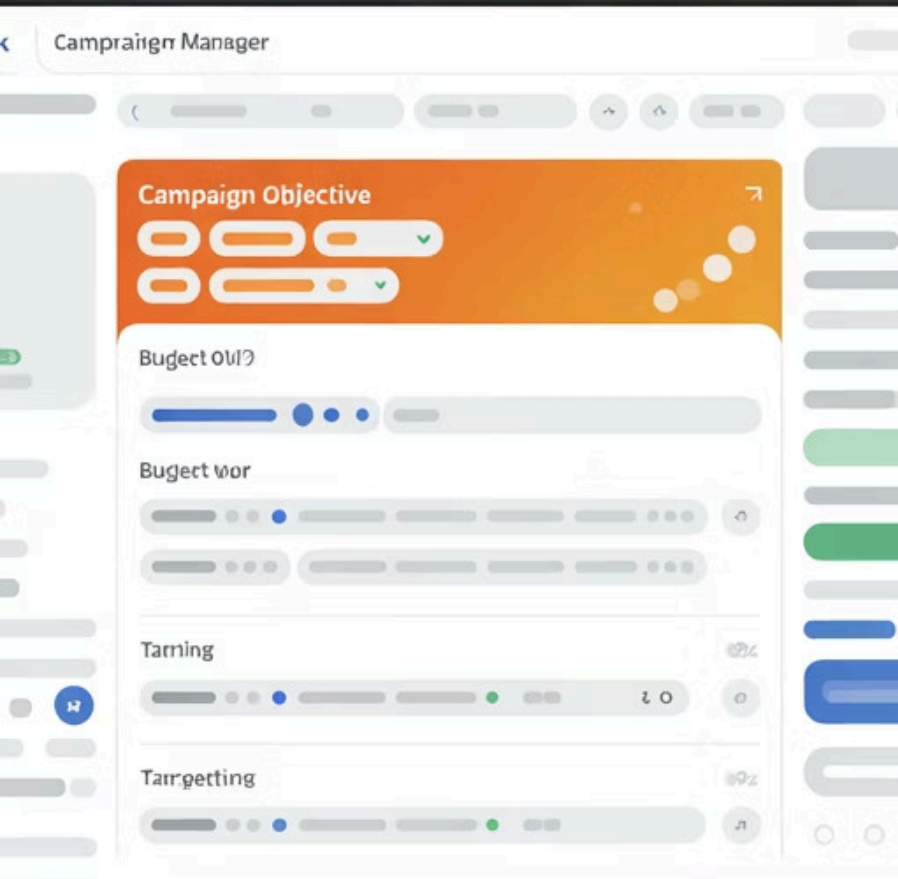
WAŻNE

Udostępniaj Link do Konkretnego Produktu

Za każdym razem gdy udostępniasz link znajomym, rodzinie, fanom na social media lub w swoim sklepie, **pamiętaj aby udostępniać link do konkretnego listingu, nie do strony Twojego sklepu na Etsy.**

W pozycjonowaniu na Etsy liczy się sprzedaż i traffic. Jeśli będziesz kierował kupujących do sklepu, żaden z Twoich listingów nie będzie miał korzyści ze zwiększonego ruchu.

Etsy traktuje każdy produkt indywidualnie i wyświetla je według statystyk per listing, nie według statystyk sklepu!



Metoda #4: Kampanie na Social Media

Reklamy Kierujące na Etsy

Jeżeli masz już konto na Social Media a dopiero zaczynasz na Etsy, dużo łatwiej będzie Ci wystartować z reklamami generowanymi z Twoich postów niż uczenie się systemu Etsy Ads.

Ustaw kampanię na Facebook, Instagram lub TikTok tak, aby landing page był Twój produkt na Etsy zamiast profilu na social media lub strony internetowej.

To przyniesie Ci na pewno traffic jak, oraz może przynieść sprzedaż – dokładnie tego potrzebujesz do prawidłowego pozycjonowania ofert na Etsy.



Metoda #5: Reklamy Etsy

01

Ustaw Bezpieczny Budżet

Zacznij od 1-2 dolarów budżetu dziennie na jeden produkt. Jeśli chcesz promować więcej produktów, pamiętaj o zwiększaniu budżetu. Za 1-2 dolary dziennie Twoja reklama pojawi się 100-500 razy dziennie, co da 2-8 kliknięć.

03

Optymalizuj Po Miesiącu

W pierwszym miesiącu powinieneś otrzymać minimum 1 sprzedaż. Jeśli sprzedasz więcej, produkty zaczną wyświetlać się organicznie.

02

Nie Wyłączaj Przez 30 Dni

Automat Etsy sprawdza pod jakimi wynikami wyszukiwania Twoja oferta ma największe szanse na sprzedaż. Jeśli przerywasz ten okres testów, reklamy Etsy nigdy się nie zoptymalizują pod kątem kosztów i wyświetleń w odpowiednich miejscach.

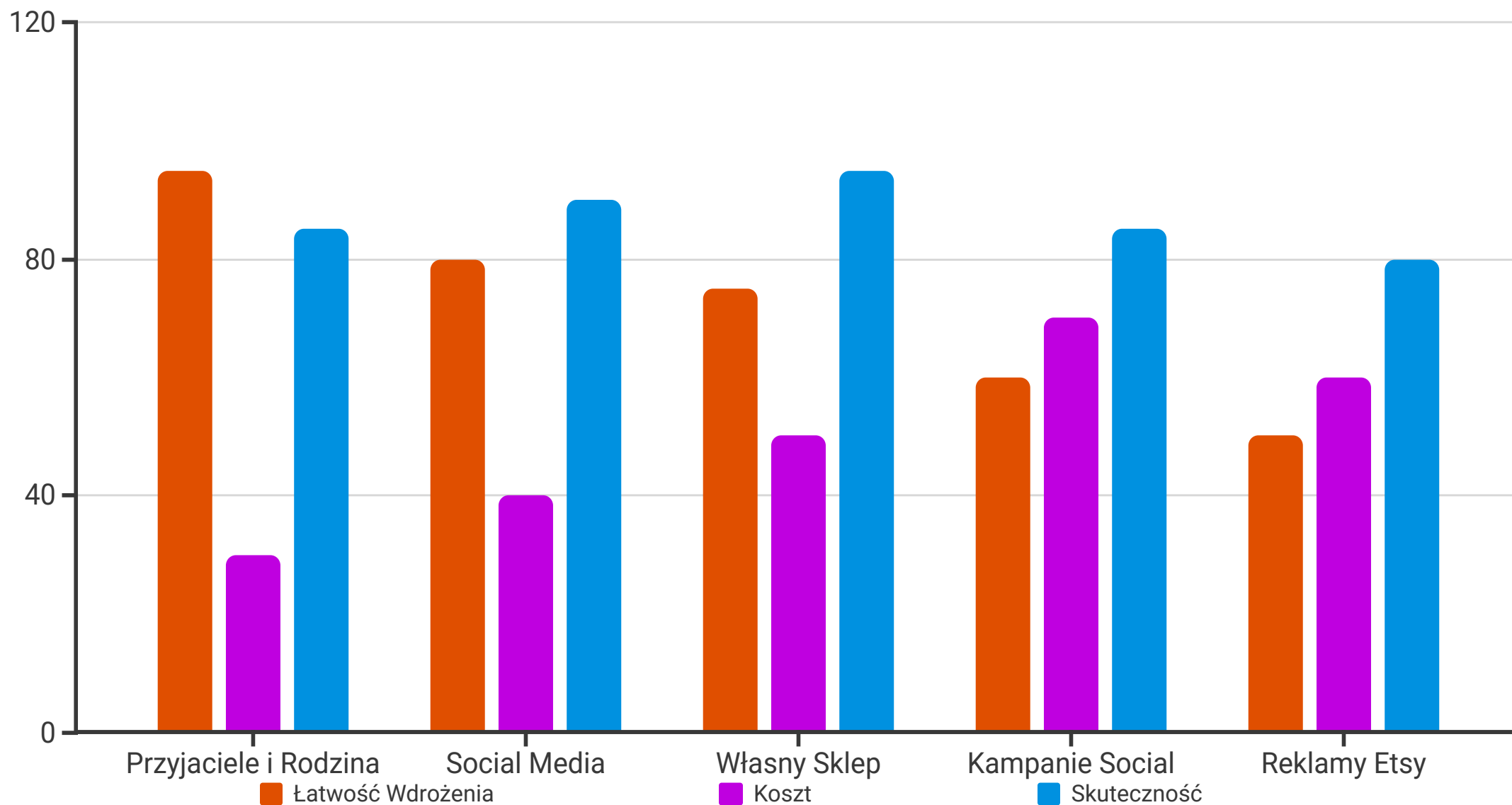
04

Zwiększaj Stopniowo

Nie ignoruj wiedzy o zarządzaniu reklamami. Zwiększaj budżet tak, aby zawsze mieć korzyści z inwestycji.

📌 To narzędzie wymaga dużej wiedzy, ale jest jedynym rozwiązaniem dla tych, którzy nie mogą poprosić znajomych o zakupy, nie posiadają własnych kanałów social media ani strony internetowej.

Porównanie Metod



Każda metoda ma swoje zalety. Wybierz tę, która najlepiej pasuje do Twoich możliwości i zasobów. Najlepsze rezultaty przynosi połączenie kilku metod jednocześnie.

Pamiętaj: Etsy to Gra Długoterminowa

1 — Start

Najważniejsze aby od samego początku dodawać oferty, które będą zoptymalizowane pod kątem SEO

2 — 1-3 miesiące

Potrzebujesz zewnętrznych impulsów opisanych w tym poradniku, aby Twój sklep zaczął mieć trakcję

3 — 3-6 miesięcy

Zaczną pojawiać się pierwsze organiczne sprzedaże, ponieważ Twój sklep będzie miał już osoby obserwujące, a Twoje oferty będą pojawiać się w wynikach wyszukiwania organicznie

4 — 6+ miesięcy

Jeżeli stworzysz spójny wizualnie sklep, Twoje oferty będą zoptymalizowane pod kątem SEO, stworzysz zrozumiałe i przejrzyste oferty, oraz rozpędzisz swój sklep aktywnością poza Etsy, po 6 miesiącach powinieneś widzieć wymierne wyniki i transakcje do wielu krajów na całym świecie.

Mało komu udaje się osiągnąć sukces, startując zupełnie od zera, szybciej niż w 6 miesięcy. Ucząc się, korzystaj tylko z wiedzy doświadczonych marketingowców i specjalistów od SEO.

Nie poświęcaj czasu na tajemnicze porady, niepowtarzalne metody, lub rady które mają przynieść Ci szybki sukces. Etsy to czysta wiedza o e-commerce, którą musisz pozyskać ze sprawdzonego źródła. Baw się dobrze i nie zniechęcaj się – sukces przyjdzie po czasie, jeśli wdrożysz prawidłowe rozwiązania.





dlatworcow.pl

Nazywam się Michał i od kilku lat wspieram sprzedawców z USA i Europy w prowadzeniu ich sklepów na Etsy. Jestem doświadczonym marketingowcem posiadającym kompletną wiedzę o tym jak działają algorytmy w globalnych platformach sprzedażowych.

Jeżeli szukasz wsparcia w prowadzeniu Twojego sklepu Etsy skorzystaj z **Audytu**, umów się na **Sesję Naprawczą**, lub **Sesję Strategiczną**.

Możesz też dołączyć do **grupy na Facebooku**, lub skorzystać z mojej **Darmowej Diagnozy** dla Twojego sklepu.

Możesz zgłosić się do mnie z dowolną kwestią związaną z Twoim sklepem Etsy, po prostu napisz na **michal@dlatworcow.pl** lub odwiedź moją **stronę internetową**.