

Black Friday e Cyber Monday in 3 step

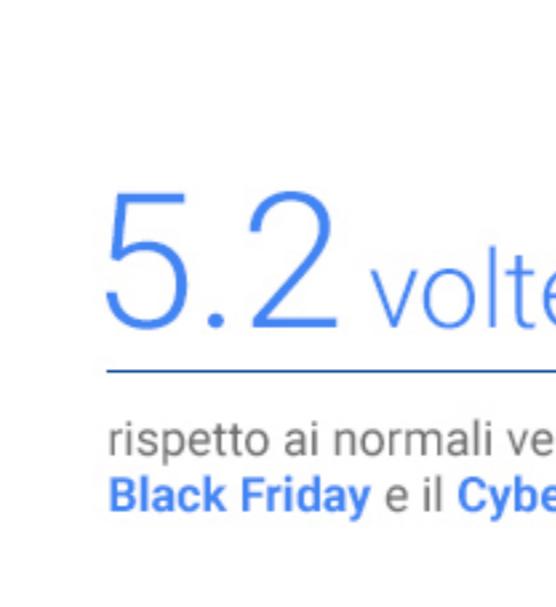


Qualche dato interessante:



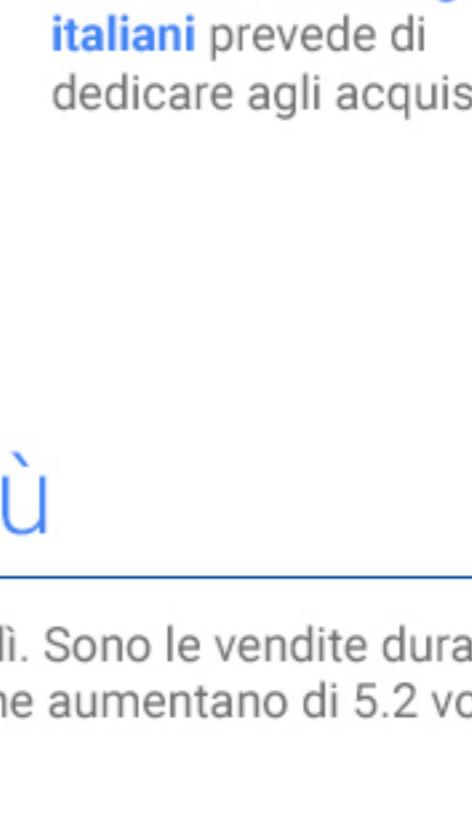
6,22
miliardi

le **vendite online**
solo negli Stati Uniti
nel 2018



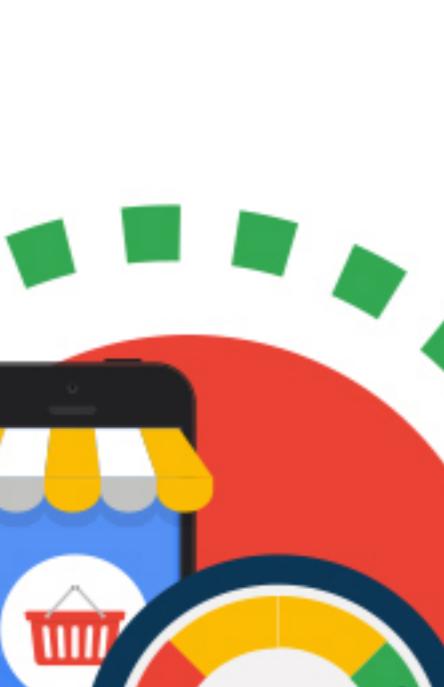
49%
di utenti

cerca i prodotti da
acquistare sui siti
dei **retailer**



+100€
di spesa

la cifra che **1/3 degli italiani** prevede di
dedicare agli acquisti



5.2 volte in più

rispetto ai normali venerdì e lunedì. Sono le vendite durante il **Black Friday** e il **Cyber Monday** che aumentano di 5.2 volte.

Marketing roadmap



A OTTOBRE
LA PREPARAZIONE

Massimizza

Ottimizza il tuo sito per il
mobile

Crea campagne Shopping
facendo il setup del feed

Studia le keyword da
utilizzare per le campagne
Search

Prepara le creatività per
YouTube e la Display

Predisponi in anticipo le
strategie di harvesting

Perfeziona

Acquisisci traffico con i
Dynamic Search Ads

Performa con i nuovi formati
Search (annunci adattabili
della rete di ricerca)

Investi sullo Smart Bidding

Raggiungi

Verifica la corretta
implementazione dei tag per la
creazione delle Audience List

Espandi il tuo pubblico
attraverso le Audience di
Google in campagne Display,
Search e YouTube (in market,
affinity e similar)



A NOVEMBRE

IL LANCIO



Monitora

Ingaggia il tuo pubblico con il Dynamic remarketing

Verifica che le campagne non siano limitate dal budget



Incentiva

Mantieni il contatto degli utenti con il tuo sito

Recupera i carrelli abbandonati

Utilizza le Similar Audience per raggiungere

nuovi clienti per Natale

Raggiungi utenti simili ai tuoi clienti

think with Google™