

نگاهی به
تبلیغات آنلاین در بلک فرایدی

۲۰۲۰

پختانت



فهرست مطالب

| | |
|---|----|
| مقدمه | ۱ |
| این گزارش برای چه افرادی مفید است؟ | ۲ |
| سه حوزه با بیشترین میزان رشد | ۳ |
| زیبایی، بهداشت و سلامت | ۴ |
| میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف در دسته زیبایی، بهداشت و سلامت | ۵ |
| نرخ ایجاد سبد خرید در دسته زیبایی، بهداشت و سلامت | ۶ |
| مد و پوشاک | ۷ |
| میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف در دسته مد و پوشاک | ۸ |
| نرخ ایجاد سبد خرید در دسته مد و پوشاک | ۹ |
| کالای الکترونیک و دیجیتال | ۱۰ |
| میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف در دسته کالای الکترونیک و دیجیتال | ۱۱ |
| نرخ ایجاد سبد خرید در دسته کالای الکترونیک و دیجیتال | ۱۲ |
| واژه‌های اثرگذار! | ۱۳ |

مقدمه

بلک فرایدی به آخرین جمعه ماه نوامبر و روز بعد از عید شکرگزاری گفته می‌شود. این روز بزرگ‌ترین روز حراج در آمریکاست. فروشگاه‌ها پیشنهادهای تخفیفی بزرگی ارائه می‌کنند و مشتریان نیز از این فرصت استفاده می‌کنند تا خریدهای سال نو را انجام دهند.

البته بلک فرایدی به آمریکا محدود نمی‌شود و در سال‌های اخیر فروشگاه‌ها و کسب‌وکارهای سایر کشورهای دنیا از جمله ایران نیز از این فرصت برای جذب مشتریان و فروش محصولات خود استفاده می‌کنند.

ما این گزارش را آماده کرده‌ایم تا با ارائه دیتا و آمارهای مربوط به کمپین‌های تبلیغاتی در بلک فرایدی سال ۹۹ به کسب‌وکارها کمک کنیم که بتوانند در مناسبت‌های مختلف کمپین‌های تبلیغاتی بهینه‌ای طراحی کنند.

جمعه هفتم آذر ماه و در تاریخ میلادی بیست و هفتم نوامبر مصادف با بلک فرایدی ۲۰۲۰ بود.



این گزارش برای چه افرادی مفید است؟



تبلیغ‌کننده‌هایی که کمپین‌های بلک فرایدی داشته‌اند و می‌خواهند نتیجه کمپین‌ها را با میانگین صنعت خود مقایسه کنند.

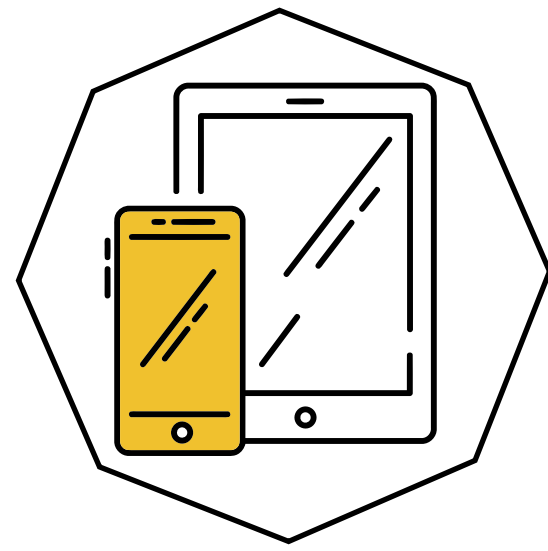


دیجیتال مارکترهایی که می‌خواهند در مناسبت‌های مختلف کمپین‌های تبلیغاتی را طراحی و اجرا کنند.



دیجیتال مارکترهایی که می‌خواهند برای کمپین‌های پیش‌رو میزان بودجه را پیش‌بینی کنند.

سه حوزه با بیشترین میزان رشد



کالای الکترونیکی
و دیجیتال



مد و پوشاک



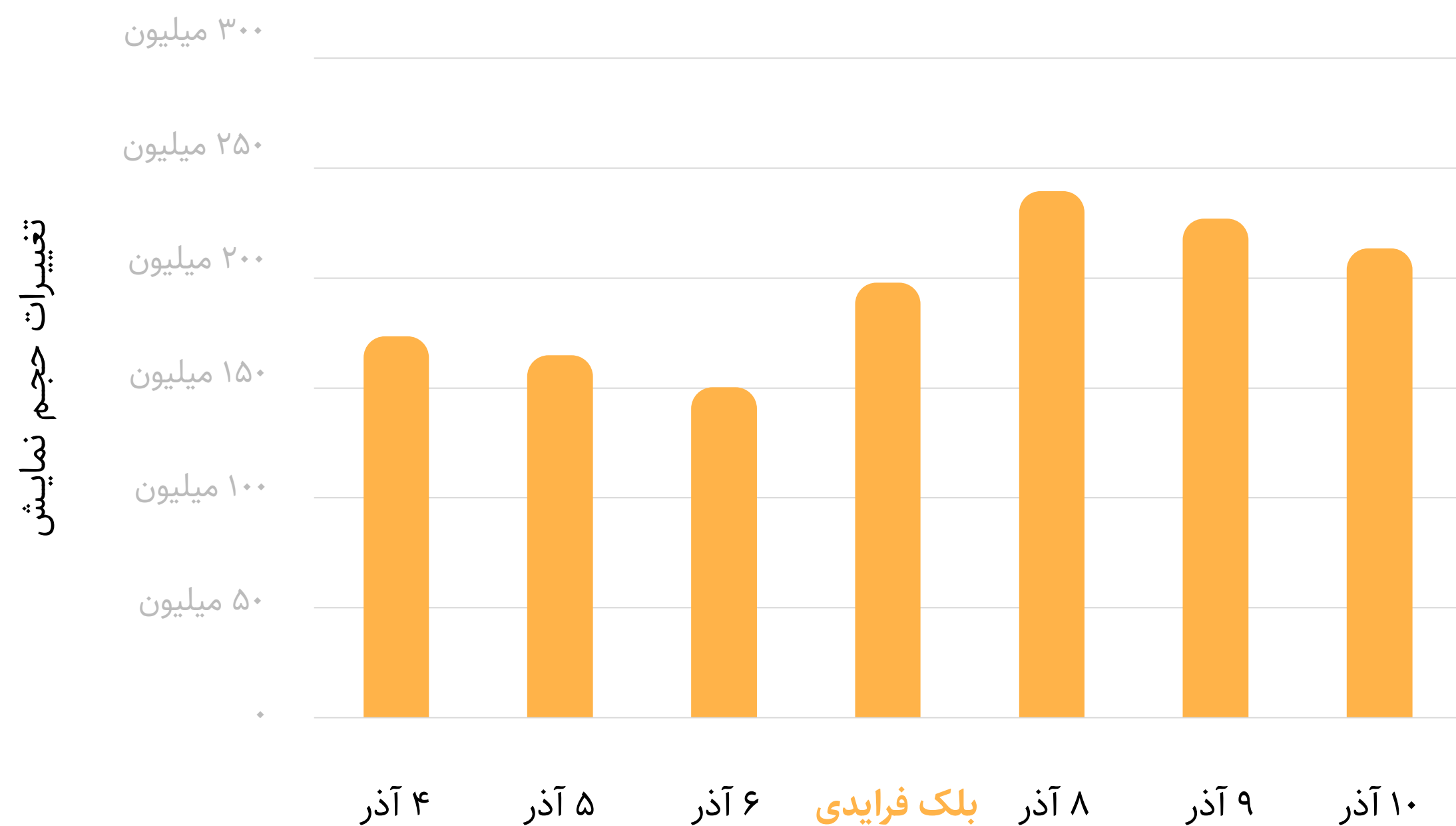
زیبایی، بهداشت
و سلامت

بیش از بیست حوزه کسب‌وکاری مختلف برای تبلیغات خود از پلتفرم یکتانت استفاده می‌کنند. ما در این گزارش آمار مربوط به سه حوزه را ارائه می‌کنیم که بیشترین رشد تبلیغات را در بازه بلک فرایدی* داشته‌اند. پس اگر فعالیت کسب‌وکارتان در این حوزه‌ها است این گزارش را از دست ندهید.

* از ۴ آذر تا ۱۰ آذر به عنوان بازه تبلیغات بلک فرایدی در نظر گرفته شده است.



بیش از ۱/۳ میلیارد نمایش



زیبایی، بهداشت و سلامت

فروشگاه‌ها و کسب‌وکارهای مرتبط به حوزه زیبایی، بهداشت و سلامت از بین تبلیغ‌کننده‌های یکتانت بیشترین میزان افزایش در حجم تبلیغات را در بازه بلک فرایندی* داشته‌اند. بیشتر کسب‌وکارهای این حوزه با تخفیف‌های هیجان‌انگیز به استقبال بلک فرایندی رفتند و توانستند فروش خوبی را تجربه کنند.

۲۲۲ کسب‌وکار فعال در حوزه زیبایی، بهداشت و سلامت در این بازه کمپین‌های تبلیغاتی خود را با همراهی یکتانت برگزار و در مجموع ۵۳۶ کمپین تبلیغاتی را اجرا کردند.

* بیشتر کمپین‌های تبلیغاتی بلک فرایندی بین هفتم تا نهم آذر اجرا شده‌اند.



میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف

در دسته زیبایی، بهداشت و سلامت در روز بک فرایندی



تبلیغات ریتارگتینگ محصول

میانگین CTR موبایل: ۰/۵٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۵۱٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۵۳۰ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۹۶۰ تومان



تبلیغات همسان

میانگین CTR موبایل: ۰/۰۸٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۷٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۱۹۵ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۶۵۰ تومان



تبلیغات بنری

میانگین CTR موبایل: ۰/۱۶٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۷٪

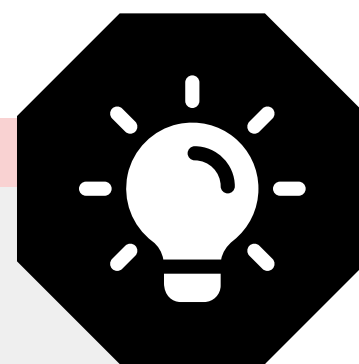
میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۵۷۰ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۷۵۰ تومان



نرخ ایجاد سبد خرید

در دسته زیبایی، بهداشت و سلامت

تگ اضافه کردن به سبد خرید (Add to Cart) یکی از تگ‌هایی است که می‌توان در پنل یکتانت ساخت. با استفاده از این تگ می‌توان نتیجه تبلیغات را ارزیابی و از این طریق کمپین را بهینه کرد.

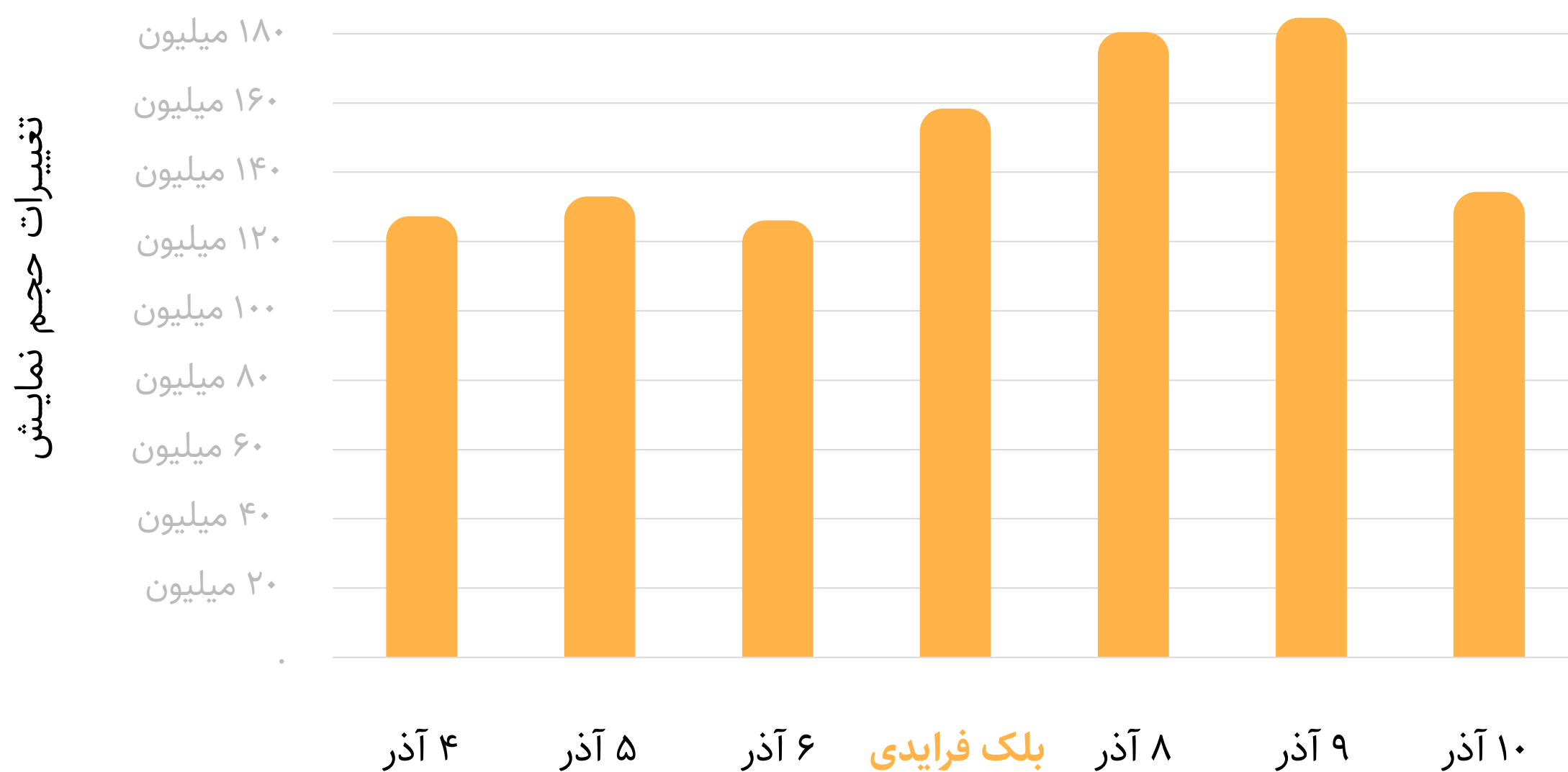


در تبلیغات ریتارگتینگ محصول

نسبت تبدیل ورودی‌های سایت به افرادی که سبد خرید را ساخته‌اند در مقایسه با میانگین یک ماه گذشته **۱۰۸ درصد** افزایش یافته است.



بیش از ۱ میلیارد نمایش



مد و پوشاک

حوزه دیگری که در این روزها بازار داغ و پرتخفیفی داشت، حوزه مد و پوشاک بود. مد و پوشاک دومین حوزه‌ای است که بیشترین تغییرات حجم نمایش تبلیغات را داشته است.

یکتانت همراه ۱۸۴ کسب‌وکار فعال در دسته مد و پوشاک در اجرای کمپین‌های تبلیغاتی بود. در مجموع ۵۰۹ کمپین در این دسته اجرا شد.

* بیشتر کمپین‌های تبلیغاتی بلک فرایدی بین هفتم تا نهم آذر اجرا شده‌اند.



میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف

در دسته مد و پوشاک در روز بلک فرایدی



تبلیغات ریتارگتینگ محصول

میانگین CTR موبایل: ۰/۵٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۴۹٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۵۳۵ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۷۵۰ تومان



تبلیغات همسان

میانگین CTR موبایل: ۰/۰۸٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۷٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۳۴۰ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۵۶۰ تومان



تبلیغات بنری

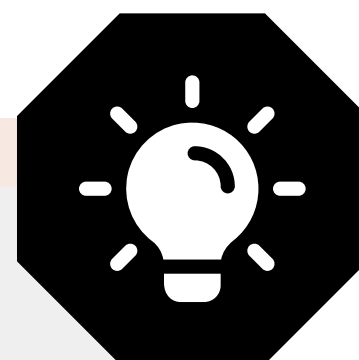
میانگین CTR موبایل: ۰/۱۶٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۸٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۶۴۵ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۷۸۰ تومان



نرخ ایجاد سبد خرید

در دسته مد و پوشاک



در تبلیغات ریتارگتینگ محصول

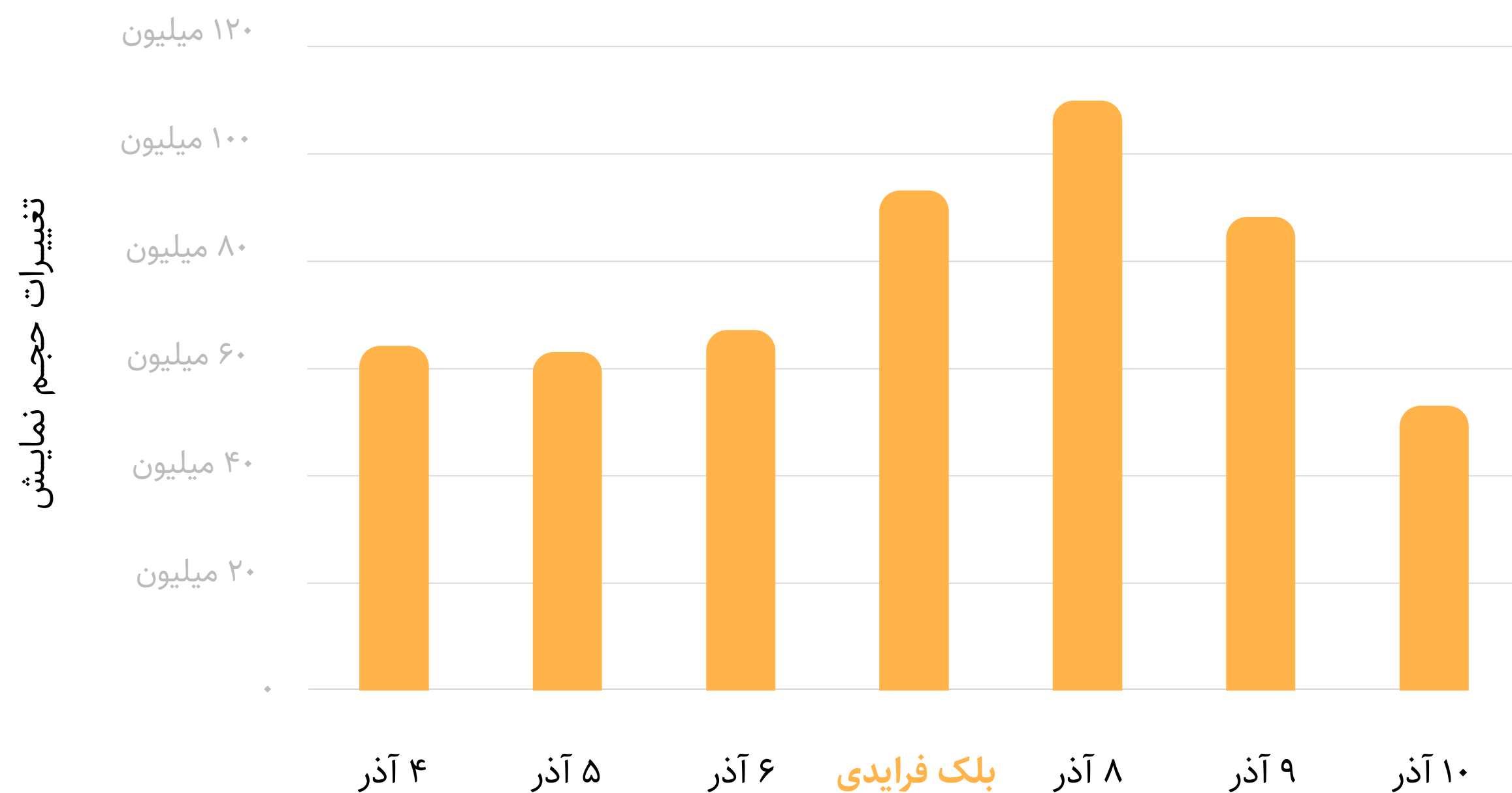
نسبت تبدیل ورودی‌های سایت به افرادی که سبد خرید را ساخته‌اند در مقایسه با میانگین یک ماه گذشته **۶۴ درصد** افزایش یافته است.





کالای الکترونیک و دیجیتال

بیش از ۵۰۰ میلیون نمایش



۱۸۰ کسب‌وکار فعال در دسته کالای الکترونیک و دیجیتال کمپین‌های تبلیغاتی خود را با همراهی یکتانت برگزار و در مجموع ۴۳۹ کمپین تبلیغاتی را اجرا کردند.

* بیشتر کمپین‌های تبلیغاتی بلک فرایدی بین هفتم تا نهم آذر اجرا شده‌اند.



میانگین CTR و قیمت کلیک سرویس‌های مختلف

در دسته کالای الکترونیک و دیجیتال در روز بک فرایندی



تبلیغات ریتارگتینگ محصول

میانگین CTR موبایل: ۰/۵۱٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۵۲٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۳۹۰ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۴۳۰ تومان



تبلیغات همسان

میانگین CTR موبایل: ۰/۱۲٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۶٪

میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۳۵۵ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۵۵۵ تومان



تبلیغات بنری

میانگین CTR موبایل: ۰/۱۳٪
میانگین CTR دسکتاپ: ۰/۰۹٪

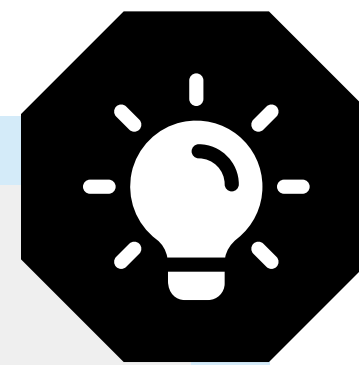
میانگین قیمت کلیک در موبایل: ۴۳۰ تومان
میانگین قیمت کلیک در دسکتاپ: ۵۹۰ تومان



نرخ ایجاد سبد خرید

در دسته کالای الکترونیک و دیجیتال

میانگین نرخ تبدیل ورودی‌های سایت به خریداران در این دسته به نسبت سایر دسته‌ها کمتر است. اما همچنان تاثیر تخفیف در کمپین‌های این دسته نیز چشم‌گیر است.



در تبلیغات ریتارگتینگ محصول

نسبت تبدیل ورودی‌های سایت به افرادی که سبد خرید را ساخته‌اند در مقایسه با میانگین یک ماه گذشته **۲۷ درصد** افزایش یافته است.



واژه‌های اثرگذار

واژه‌هایی که در تبلیغات استفاده می‌شوند می‌توانند در اثرگذاری تبلیغ بسیار بااهمیت باشند. ما برخی از موثرترین واژه‌ها را بررسی و با میانگین کل تبلیغات همسان در بازه بلک فرایندی مقایسه کرده‌ایم.

میانگین CTR **کل تبلیغات همسان** در بازه بلک فرایندی ۰٫۱ درصد بوده است.

واژه **«قیمت»** در تبلیغات همسان CTR را به طور میانگین تا ۱۷۰ درصد افزایش داده است.

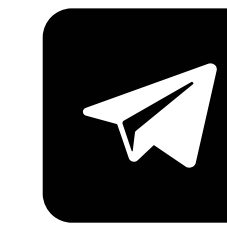
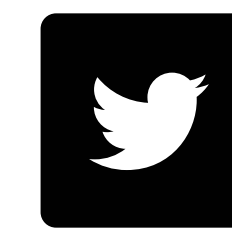
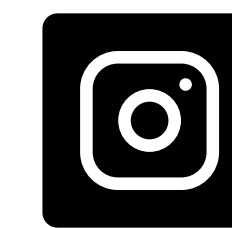
واژه‌های **«بهترین»**، **«رایگان»** و **«حراج»** نیز به طور میانگین CTR را در تبلیغات افزایش داده‌اند.

| واژه‌ها | CTR |
|------------------|-------|
| قیمت | %۰.۲۷ |
| بهترین | %۰.۲۵ |
| رایگان | %۰.۲۱ |
| حراج | %۰.۱۳ |
| میانگین کل سیستم | %۰.۱ |



از اینکه تا انتهای این گزارش با ما همراه بودید، سپاس‌گزاریم و امیدواریم این گزارش برای‌تان مفید بوده باشد.

یکتانت



www.Yektanet.com