ADATVEZÉRELT E-COMMERCE ELEMZÉS

# WEBSHOP ELEMZÉS.

**Ki mikor, milyen gyakran és mennyiért vásárolt · Mire megy el a hirdetési pénz**

| IDŐSZAK | ADATKÖR | KÉSZÍTETTE |
| --- | --- | --- |
| **2025-10-01 — 2025-11-30** | **8 824 rendelés · 8 260 vevő** | **strc** |

A számok egy valódi 60 napos webshop-exporton alapulnak.
A te webshopodra lefuttatva más eredmény jön.

**hello@strcmarketing.hu**

# A lényeg egy oldalon

Amit ebből a 60 napból érdemes megjegyezni

Ez az anyag egy valódi webshop 60 napjáról szól. Ha csak ezt az egy oldalt olvasod el, a lényeget akkor is tudod.

## 341 691 Ft

Ennyi ment el 8 olyan termék hirdetésére, ami alig hozott vissza belőle valamit. Ez a legkönnyebben megtalálható pénz a rendszerben.

## 18,5-szeres

Ennyi volt a webshop lakossági bevétele a teljes hirdetési költéshez képest. A hirdetési felület ennél sokkal rosszabb számot mutatott, mert csak azt látja, amit ő maga mért.

## 31 termék

Szépen fogy magától, közben alig megy rá hirdetési pénz. Itt van a legnagyobb esély arra, hogy több bevétel jöjjön ugyanannyi költésből.

## Amit holnap csinálnék

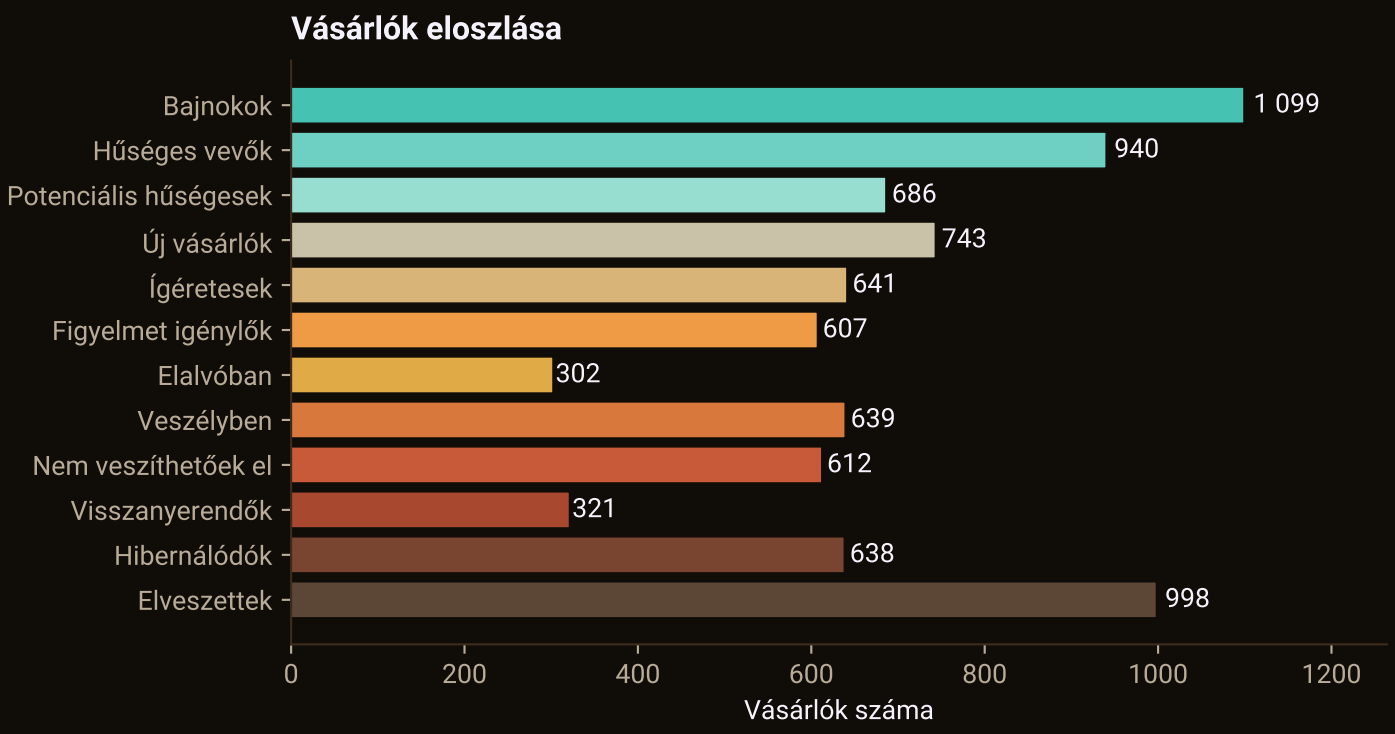
1. Leállítanám azt a 8 terméket, ami viszi a pénzt, és a felszabaduló keretet arra a 15-re tenném, ami bizonyítottan hoz.

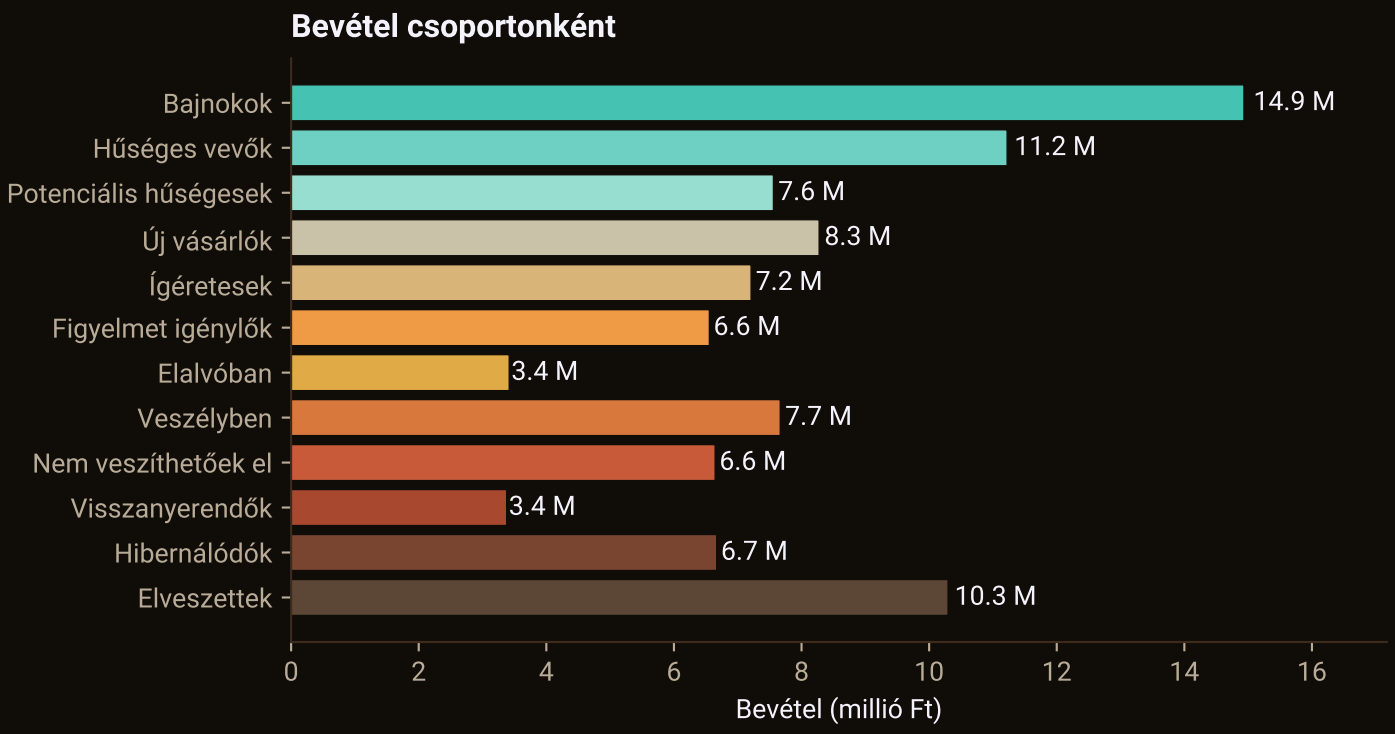
2. Elindítanék egy kis tesztkampányt arra a 31 termékre, ami magától is fogy. Két hét után már látszana, megéri-e.

3. Kiküldenék egy levelet azoknak, akik egyszer már vásároltak, de hónapok óta nem jártak vissza. Ők a legolcsóbb bevételi forrás, mert már ismernek.

# Vevői csoportok

Hány vevő tartozik egy-egy csoportba, és mennyit hoz

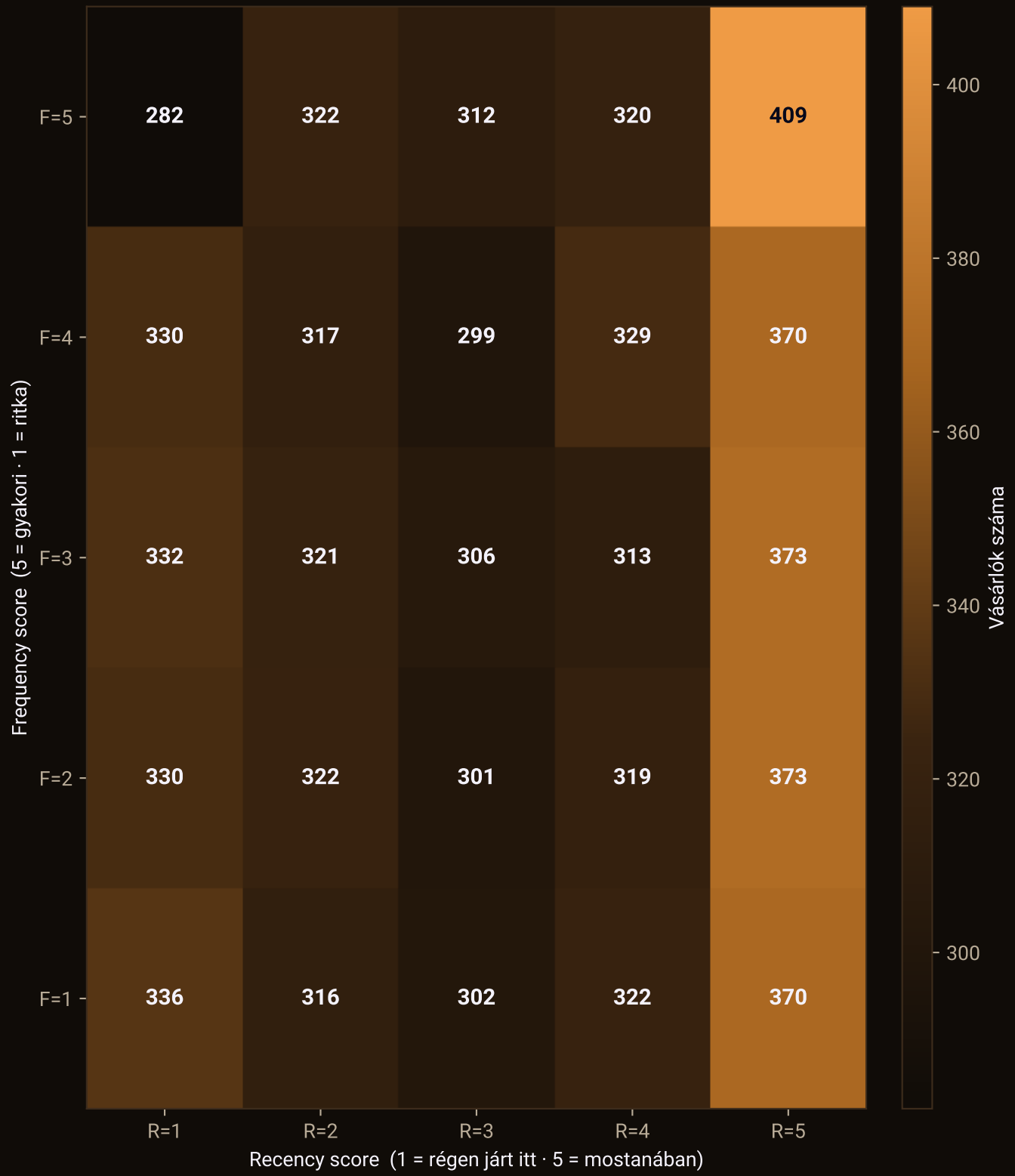



A vevőket aszerint soroltuk csoportba, hogy mikor, milyen gyakran és mennyiért vásároltak. A zöldes csoportok a jó vevők, a barnák azok, akik elpártoltak. Figyeld meg, hogy a legnagyobb létszámú csoport nem feltétlenül az, amelyik a legtöbb pénzt hozza.

# RFM HŐTÉRKÉP

Ki mennyire régen és milyen gyakran vásárolt




Hogyan olvasd:

- Jobb felső sarok: nemrég és sokszor vásároltak. Ők a legértékesebb vevőid.
- Bal felső: valaha sokat vettek, de már régen jártak itt. Őket még vissza lehet hozni.
- Jobb alsó: most vásároltak először. Rajtuk múlik, lesz-e második alkalom.
- Bal alsó: régen és keveset vettek. Rájuk ne költs drága hirdetést.

# Csoportok részletesen

Vevőszám és bevétel csoportonként

Mit érdemes kezdeni az egyes csoportokkal:

- A legjobb vevőid kapjanak korai hozzáférést az új termékekhez.
- Aki most vásárolt először, kapjon egy rövid bemutatkozó levélsorozatot.
- Aki régen járt itt utoljára, kapjon személyre szabott ajánlatot.
- Akik évek óta nem vásároltak: rájuk ne költs hirdetést, elég nekik egy levél.

| Szegmens | Vevő | Összes bevétel | Átlag/vevő |
|---|---|---|---|
| Bajnokok | 1 099 | 14 933 617 Ft | 13 588 Ft |
| Hűséges vevők | 940 | 11 221 902 Ft | 11 938 Ft |
| Potenciális hűségesek | 686 | 7 559 175 Ft | 11 019 Ft |
| Új vásárlók | 743 | 8 275 756 Ft | 11 138 Ft |
| Ígéretesek | 641 | 7 209 305 Ft | 11 247 Ft |
| Figyelmet igénylők | 607 | 6 555 245 Ft | 10 799 Ft |
| Elalvóban | 302 | 3 418 101 Ft | 11 318 Ft |
| Veszélyben | 639 | 7 666 245 Ft | 11 997 Ft |
| Nem veszíthetőek el | 612 | 6 645 972 Ft | 10 859 Ft |
| Visszanyerendők | 321 | 3 377 842 Ft | 10 523 Ft |
| Hibernálódók | 638 | 6 670 491 Ft | 10 455 Ft |
| Elveszettek | 998 | 10 296 509 Ft | 10 317 Ft |

> Minden csoporthoz tartozik egy javasolt lépés. Nem kell mindegyikkel foglalkozni: kezdd ott, ahol sok a vevő és nagy a bevétel, a többi ráér.

# A 20 legértékesebb vevő

Bevétel szerint · a céges vevők a következő oldalon

| Email | Rend. | Bevétel | Utolsó | Szegmens |
|---|---|---|---|---|
| laszlo.nagy4@pelda.hu | 14 | 278 321 Ft | 2025-11-26 | Bajnokok |
| mate.kovacs58@pelda.hu | 2 | 81 503 Ft | 2025-11-28 | Bajnokok |
| eszter.kiss183@pelda.hu | 2 | 72 386 Ft | 2025-10-17 | Nem veszíthetőek el |
| julia.balogh1813@pelda.hu | 3 | 66 205 Ft | 2025-11-01 | Veszélyben |
| zsofia.simon517@pelda.hu | 3 | 64 426 Ft | 2025-10-11 | Nem veszíthetőek el |
| bela.fekete2076@pelda.hu | 2 | 61 323 Ft | 2025-11-26 | Bajnokok |
| barbara.biro717@pelda.hu | 2 | 61 008 Ft | 2025-10-16 | Nem veszíthetőek el |
| barbara.nemeth4017@pelda.hu | 3 | 60 535 Ft | 2025-11-13 | Hűséges vevők |
| gergo.olah6498@pelda.hu | 2 | 60 013 Ft | 2025-11-26 | Bajnokok |
| kinga.balogh1821@pelda.hu | 3 | 58 688 Ft | 2025-11-20 | Bajnokok |
| kata.kiss2435@pelda.hu | 2 | 58 339 Ft | 2025-11-08 | Veszélyben |
| mate.simon1288@pelda.hu | 3 | 58 281 Ft | 2025-11-18 | Hűséges vevők |
| akos.racz4300@pelda.hu | 2 | 57 699 Ft | 2025-11-27 | Bajnokok |
| nora.toth99@pelda.hu | 2 | 56 614 Ft | 2025-10-06 | Nem veszíthetőek el |
| csilla.simon539@pelda.hu | 3 | 54 346 Ft | 2025-11-30 | Bajnokok |
| peter.takacs2611@pelda.hu | 2 | 53 850 Ft | 2025-11-05 | Veszélyben |
| dora.racz3557@pelda.hu | 2 | 52 283 Ft | 2025-11-18 | Hűséges vevők |
| laszlo.varga1654@pelda.hu | 3 | 52 148 Ft | 2025-11-17 | Hűséges vevők |
| mark.lakatos1186@pelda.hu | 4 | 51 142 Ft | 2025-11-15 | Hűséges vevők |
| akos.varga910@pelda.hu | 2 | 50 150 Ft | 2025-11-18 | Hűséges vevők |

Ez a húsz ember hozza a legtöbb bevételt. Az utolsó vásárlás dátuma a fontos: aki közülük hónapok óta nem járt vissza, azt a legolcsóbb visszahozni, mert téged már ismer.

# META HIRDETÉSEK

Vezetői összefoglaló · 2025-10-01 — 2025-11-30

**HIRDETÉSI KÖLTÉS**

**5 075 073 Ft**

a 60 nap alatt

**AMIT A META MAGÁNAK TULAJDONÍT**

**2 765 257 Ft**

a hirdetési felület szerint

**MEGTÉRÜLÉS A META SZERINT**

**0,54**

ennyi forint jött vissza 1 forintból

**BEVÉTEL A KÖLTÉSHEZ KÉPEST**

**18,5-szeres**

a webshop teljes lakossági bevétele

Hogyan olvasd:

- A hirdetési felület szerint minden elköltött forint 0,54 forintot hozott vissza. Ez a szám önmagában ijesztő, csak épp hiányos.
- A webshop lakossági bevétele közben a hirdetési költés 18,5-szerese volt. A hirdetés tehát olyan vásárlásokhoz is hozzájárul, amiket a felület már nem tud magának betudni: valaki lát egy hirdetést, aztán napokkal később keresőből vagy közvetlenül tér vissza és vásárol.
- A nagy tételben vásárlók forgalma (3 709 201 Ft) nincs ebben a számban. Ők nem hirdetésre vásárolnak, és ha beleszámolnánk őket, szebbnek tűnne a kép, mint amilyen valójában.

A következő oldalakon termékenként nézzük meg, mi viszi a pénzt, mi hozza, mi fogy hirdetés nélkül is, mivel érkeznek az új vásárlók, és mit nem vesz meg senki.

> A hirdetési felület csak azt a vásárlást látja, amit ő maga tudott lekövetni, a webshop saját exportja viszont mindet. Ezért tér el a két szám, és ezért félrevezető önmagában a hirdetéskezelőben látott megtérülés.

# B2B ÜGYFELEK

Nagytételű rendelések · küszöb ≥ 50 000 Ft nettó

**B2B RENDELÉS**

**41**

0.5% az összes rendelésből

**B2B VEVŐ**

**40**

**B2B BEVÉTEL (NETTÓ)**

**3 709 201 Ft**

4% a teljes bevételből

**ÁTLAG RENDELÉS**

**90 468 Ft**

összesen 721 db tétel

### Top 10 B2B vevő bevétel szerint

| Email | Rend. | Bevétel | Átlag rend. | Db |
|---|---|---|---|---|
| viktoria.katona3735@pelda.hu | 2 | 447 239 Ft | 223 620 Ft | 65 |
| istvan.kovacs6806@pelda.hu | 1 | 402 340 Ft | 402 340 Ft | 82 |
| bela.kiss2436@pelda.hu | 1 | 142 091 Ft | 142 091 Ft | 20 |
| gabor.kovacs782@pelda.hu | 1 | 129 252 Ft | 129 252 Ft | 50 |
| kata.biro1445@pelda.hu | 1 | 126 001 Ft | 126 001 Ft | 17 |
| dora.katona737@pelda.hu | 1 | 124 517 Ft | 124 517 Ft | 33 |
| kinga.juhasz411@pelda.hu | 1 | 117 528 Ft | 117 528 Ft | 20 |
| zoltan.balogh6322@pelda.hu | 1 | 110 286 Ft | 110 286 Ft | 22 |
| barbara.takacs1887@pelda.hu | 1 | 107 724 Ft | 107 724 Ft | 15 |
| orsolya.katona3743@pelda.hu | 1 | 107 602 Ft | 107 602 Ft | 23 |

Hogyan olvasd:

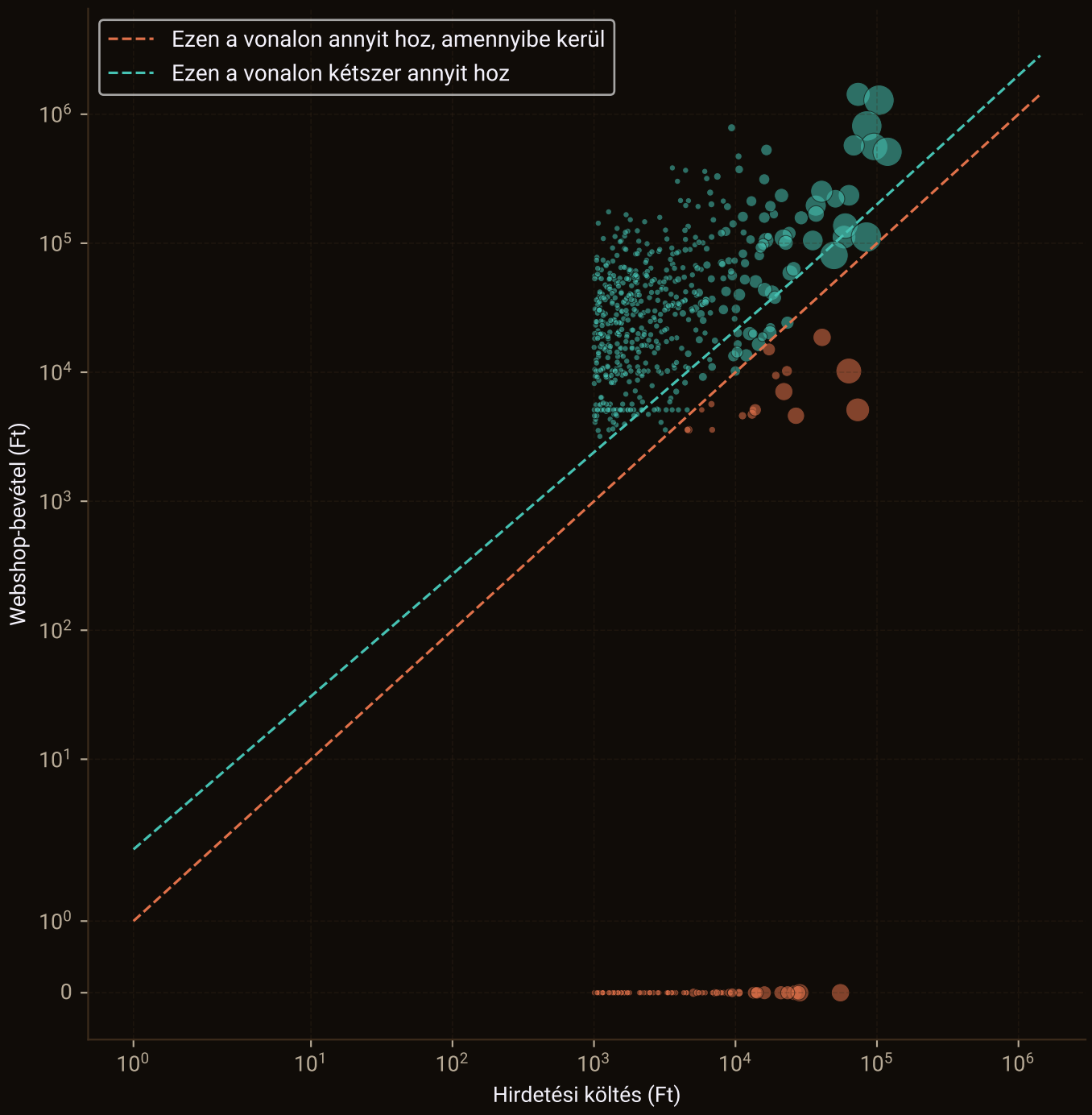
- A nagy tételű rendelések többsége céges megrendelés: logóval ellátott ajándék, rendezvényre készült tétel.
- Ezeket szinte biztosan nem a hirdetés hozta, hanem ajánlás vagy közvetlen megkeresés.

Amit ezzel kezdenék:

- Megkeresném személyesen a tíz legnagyobb céges vevőt egy visszatérő ajánlattal.
- Csinálnék nekik külön oldalt, ahol egyszerűen tudnak árajánlatot kérni.
- Havonta írnék egy levelet a meglévő céges kapcsolatoknak.

# MELYIK TERMÉK MENNYIT HOZ

Minden pont egy termék: mennyibe kerül és mennyit termel




A pont mérete azt mutatja, hányan látták a hirdetést. A tengelyek nem egyenletesek, hogy a kicsi és a nagy tételek is elf

Minden pont egy termék. Ami jobbra van, arra sok hirdetési pénz megy, ami fent van, az sok bevételt hoz. A világos pontok termelnek, a pirosak viszont többe kerülnek, mint amennyit hoznak: ők vannak jobbra lent.

# PÉNZPAZARLÓK

Itt érdemes csökkenteni a hirdetési költést

Ide azok a termékek kerültek, amikre legalább 25 375 Ft ment el hirdetésre, és kevesebbet hoztak, mint amennyibe kerültek. Ha az egész listát leállítod, 341 691 Ft szabadul fel másra.

| SKU | Termék | Költés | Bevétel | Megtérülés |
|---|---|---|---|---|
| SKU-18941 | Termék 19654 | 73 112 Ft | 5 110 Ft | 0,07 |
| SKU-8693 | Termék 1906 | 63 215 Ft | 10 220 Ft | 0,16 |
| SKU-0134 | Termék 4114 | 55 173 Ft | 0 Ft | 0,00 |
| SKU-19565 | Termék 15518 | 40 969 Ft | 18 632 Ft | 0,45 |
| SKU-18950 | Termék 13950 | 28 476 Ft | 0 Ft | 0,00 |
| SKU-3191 | Termék 13231 | 27 933 Ft | 0 Ft | 0,00 |
| SKU-18958 | Termék 22549 | 26 750 Ft | 4 599 Ft | 0,17 |
| SKU-16722 | Termék 11242 | 26 063 Ft | 0 Ft | 0,00 |

# AMI HOZZA A PÉNZT

Itt érdemes többet költeni hirdetésre

Ezek a termékek legalább kétszer annyit hoznak, mint amennyibe kerülnek. Érdemes külön kampányba tenni őket, és hetente 20-30 százalékkal emelni rajtuk a költést. Egy lépésben ne duplázd, mert a hirdetés olyankor elölről kezdi a tanulást, és közben rosszabbul megy.

| SKU | Termék | Költés | Bevétel | Megtérülés |
|---|---|---|---|---|
| SKU-18516 | Termék 8098 | 73 600 Ft | 1 425 894 Ft | 19,37 |
| SKU-18938 | Termék 9122 | 103 327 Ft | 1 284 918 Ft | 12,44 |
| SKU-19284 | Termék 13253 | 84 713 Ft | 811 023 Ft | 9,57 |
| SKU-19784 | Termék 9605 | 68 516 Ft | 572 931 Ft | 8,36 |
| SKU-6375 | Termék 9081 | 40 639 Ft | 252 788 Ft | 6,22 |
| SKU-19778 | Termék 13269 | 95 467 Ft | 558 154 Ft | 5,85 |
| SKU-19536 | Termék 9596 | 29 136 Ft | 157 474 Ft | 5,40 |
| SKU-19142 | Termék 9533 | 36 942 Ft | 195 790 Ft | 5,30 |
| SKU-19728 | Termék 5606 | 37 116 Ft | 168 550 Ft | 4,54 |
| SKU-19537 | Termék 9598 | 50 848 Ft | 221 198 Ft | 4,35 |
| SKU-7280 | Termék 13112 | 118 783 Ft | 511 543 Ft | 4,31 |
| SKU-19299 | Termék 15103 | 63 443 Ft | 235 293 Ft | 3,71 |
| SKU-6642 | Termék 21228 | 35 189 Ft | 105 020 Ft | 2,98 |
| SKU-6862 | Termék 13904 | 25 774 Ft | 63 309 Ft | 2,46 |
| SKU-19392 | Termék 21218 | 59 719 Ft | 136 983 Ft | 2,29 |

# ALULHIRDETETT NYERTESEK

Hirdetés nélkül is fogynak

Ezeket a termékeket a vásárlók maguktól is megveszik, pedig alig ment rájuk hirdetés. Egy kis keretű tesztkampány megmutatja, mennyi van még bennük, és másfél hét után már látszik az eredmény.

| SKU | Termék | Bevétel | Rendelés | Költés |
|---|---|---|---|---|
| SKU-0414 | Termék 6363 | 3 162 854 Ft | 428 | 0 Ft |
| SKU-0118 | Termék 6865 | 1 853 570 Ft | 1 089 | 0 Ft |
| SKU-0117 | Termék 6376 | 1 449 601 Ft | 207 | 0 Ft |
| SKU-21171 | Termék 6386 | 1 162 753 Ft | 95 | 0 Ft |
| SKU-21214 | Termék 6380 | 789 488 Ft | 129 | 0 Ft |
| SKU-8970 | Termék 19513 | 785 607 Ft | 126 | 9 390 Ft |
| SKU-0067 | Termék 1226 | 627 463 Ft | 398 | 0 Ft |
| SKU-17623 | Termék 19443 | 497 140 Ft | 91 | 0 Ft |
| SKU-6966 | Termék 21652 | 471 389 Ft | 74 | 10 506 Ft |
| SKU-0113 | Termék 6373 | 410 708 Ft | 70 | 0 Ft |
| SKU-0269 | Termék 6374 | 386 702 Ft | 49 | 0 Ft |
| SKU-17752 | Termék 16517 | 383 652 Ft | 71 | 3 581 Ft |
| SKU-8249 | Termék 21387 | 373 462 Ft | 63 | 10 616 Ft |
| SKU-0271 | Termék 6367 | 371 743 Ft | 54 | 0 Ft |
| SKU-5437 | Termék 6932 | 367 390 Ft | 52 | 4 440 Ft |

# BELÉPŐ TERMÉKEK

Ezekkel érkeznek az új vásárlók

Ezek hozzák a legtöbb új vevőt, tehát ezekkel érdemes új embereket megszólítani, mert az első vásárlás rajtuk keresztül történik. A drágább és a kiegészítő termékeket azoknak mutasd, akik már vettek tőled valamit.

| SKU | Termék | 1. rend. | Aránya | 1. bev. | Költés |
|---|---|---|---|---|---|
| SKU-0118 | Termék 6865 | 645 | 59% | 1 083 964 Ft | 0 Ft |
| SKU-0067 | Termék 1226 | 251 | 63% | 403 764 Ft | 0 Ft |
| SKU-0414 | Termék 6363 | 214 | 50% | 1 536 578 Ft | 0 Ft |
| SKU-18938 | Termék 9122 | 154 | 68% | 880 942 Ft | 103 327 Ft |
| SKU-18516 | Termék 8098 | 103 | 49% | 685 696 Ft | 73 600 Ft |
| SKU-0117 | Termék 6376 | 87 | 42% | 705 628 Ft | 0 Ft |
| SKU-8970 | Termék 19513 | 83 | 66% | 549 272 Ft | 9 390 Ft |
| SKU-0440 | Termék 5271 | 73 | 57% | 47 672 Ft | 0 Ft |
| SKU-19284 | Termék 13253 | 73 | 60% | 487 720 Ft | 84 713 Ft |
| SKU-17623 | Termék 19443 | 66 | 73% | 338 399 Ft | 0 Ft |
| SKU-21214 | Termék 6380 | 58 | 45% | 342 236 Ft | 0 Ft |
| SKU-19778 | Termék 13269 | 46 | 52% | 300 145 Ft | 95 467 Ft |
| SKU-7798 | Termék 8751 | 45 | 48% | 260 586 Ft | 16 557 Ft |
| SKU-21171 | Termék 6386 | 45 | 47% | 517 883 Ft | 0 Ft |
| SKU-12887 | Termék 9695 | 43 | 83% | 271 998 Ft | 6 264 Ft |

# Amit sokan láttak, de senki nem vett meg

Sok megjelenés, nulla vásárlás

Ezeket legalább ötezren látták a hirdetésben, és senki nem vásárolt utánuk. Vagy a kép és a szöveg nem elég jó, vagy nem annak megy, akit érdekelne. Előbb a képet és a szöveget cseréld le, és csak utána állítsd le őket.

| SKU | Termék | Látták | Költés | Bevétel |
|---|---|---|---|---|
| SKU-0134 | Termék 4114 | 36 154 | 55 173 Ft | 0 Ft |
| SKU-18950 | Termék 13950 | 35 756 | 28 476 Ft | 0 Ft |
| SKU-3191 | Termék 13231 | 22 998 | 27 933 Ft | 0 Ft |
| SKU-16722 | Termék 11242 | 26 146 | 26 063 Ft | 0 Ft |
| SKU-5670 | Termék 6298 | 21 250 | 23 369 Ft | 0 Ft |
| SKU-15691 | Termék 6428 | 21 492 | 20 934 Ft | 0 Ft |
| SKU-15947 | Termék 6446 | 20 938 | 16 014 Ft | 0 Ft |
| SKU-8336 | Termék 14420 | 17 395 | 14 179 Ft | 0 Ft |
| SKU-6835 | Termék 7829 | 14 238 | 13 993 Ft | 0 Ft |
| SKU-15921 | Termék 6447 | 17 898 | 13 465 Ft | 0 Ft |
| SKU-10176 | Termék 16067 | 6 966 | 10 646 Ft | 0 Ft |
| SKU-15724 | Termék 6430 | 8 106 | 10 561 Ft | 0 Ft |
| SKU-19482 | Termék 22579 | 10 048 | 9 492 Ft | 0 Ft |
| SKU-15844 | Termék 6440 | 8 093 | 8 987 Ft | 0 Ft |
| SKU-1192 | Termék 12141 | 5 131 | 8 218 Ft | 0 Ft |

# Mi kerül egy kosárba

Amit a vásárlók együtt tesznek be

Ezek a párok gyakrabban kerülnek egy kosárba, mint amennyit a véletlen indokolna. Ha két terméknek semmi köze egymáshoz, akkor is összefutnak néha, pusztán azért, mert sokan veszik mindkettőt. A jobb szélső szám azt mutatja, hányszor gyakrabban vannak együtt ennél. Az alap 8 824 rendelés.

| Termék | Ezzel együtt | Kosár | Hányszoros |
|---|---|---|---|
| Egyedi Nyomat - fehér alapra - ... | Egyedi Nyomat - színes alapra -.. | 22 | 12,1-szeres |
| Ajándék Díszcsomagolás | Üdvözlőkártya | 99 | 12,0-szeres |
| Egyedi Férfi Póló, személyre sz... | Egyedi Női Póló, személyre szab | 38 | 6,0-szeres |
| Ajándék Díszcsomagolás | Csomagbiztosítás | 16 | 2,7-szeres |
| Expressz elkészítés | Üdvözlőkártya | 52 | 2,3-szeres |
| Egyedi Bögre, személyre szabha | Expressz elkészítés | 17 | 2,0-szeres |
| Ajándék Díszcsomagolás | Expressz elkészítés | 91 | 1,8-szeres |
| Egyedi Női Póló, személyre szab | Expressz elkészítés | 28 | 1,7-szeres |

Mit kezdj ezzel:

- A terméklapon ajánld fel azt, ami a leggyakrabban jár együtt az adott termékkel. Ne a kosárnál, mert ott a vevő fejben már lezárta a vásárlást.
- Amit szinte mindig együtt kérnek, azt kínáld egy csomagban. Egy döntés könnyebb, mint kettő.
- A gyenge kapcsolatokat hagyd békén: az 1,5 alatti szorzó már közel van ahhoz, amit a véletlen is megmagyaráz.

> A legerősebb kapcsolatok nem két termék, hanem a kiegészítők között vannak. Aki ajándékba vásárol, az többfélét is kér hozzá, és ezt a terméklapon érdemes felajánlani, nem a kosárnál.

# AKCIÓTERV

Hat lépés a következő 30 napra

## 1. ÁLLÍTSD LE, AMI VISZI A PÉNZT

A Pénzpazarlók táblán 8 termék van, ezekre együtt 341 691 Ft ment el, a hirdetési keret 7 százaléka. Ha leállítod őket, ennyi szabadul fel arra, ami tényleg hoz.

## 2. KÖLTS TÖBBET ARRA, AMI MŰKÖDIK

15 termék legalább kétszer annyit hoz, mint amennyibe kerül, jelenleg 923 212 Ft költéssel. Ezeken hetente 20-30 százalékkal érdemes emelni. Ne duplázd meg egyszerre, mert a hirdetés olyankor elölről kezdi a tanulást, és közben rosszabbul megy.

## 3. PRÓBÁLD KI, AMI MAGÁTÓL IS FOGY

31 termék szépen fogy anélkül, hogy hirdetnéd. Indíts rájuk egy közös tesztkampányt kis kerettel, és másfél hét után nézd meg, mi történt. Itt a legnagyobb az esély, mert a kereslet már megvan.

## 4. EZEKKEL HOZD BE AZ ÚJ VÁSÁRLÓKAT

290 termékkel érkezett legalább öt új vásárló. Ezeket érdemes hirdetni akkor is, ha nem ezeken a legnagyobb a haszon, mert az első vásárlás rajtuk keresztül történik. A drágább és a kiegészítő termékeket azoknak mutasd, akik már vettek tőled valamit.

## 5. ÍRJ KÜLÖN LEVELET A KÜLÖNBÖZŐ VEVŐKNEK

- A legjobb vevőid kapják meg elsőként az új termékeket.
- Aki most vásárolt először, kapjon egy egy-két hetes bemutatkozó sorozatot.
- Aki régen járt itt utoljára, kapjon egy kedvezményt, de csak egy hét várakozás után.
- Akik évek óta nem vásároltak: rájuk ne költs hirdetést, elég nekik egy levél.

## 6. CSERÉLD LE A KÉPET ÉS A SZÖVEGET, AHOL NEM MŰKÖDIK

20 terméket sokan láttak a hirdetésben, és senki nem vette meg. Vagy állítsd le őket, vagy cseréld le a képet és a szöveget, mert a mostani nem fogja meg azt, aki látja.

> Ez a hat lépés a következő 30 napra szól. Nem kell egyszerre mindet: az első kettő önmagában is látható különbséget hoz a hirdetési költésben.