

2、检查你的网站速度

缓慢的网站速度会降低转化率。根据ComScore的购物者调查，近40%的消费者在等待加载时间超过3秒时放弃了购物车。

3、测试网站的负载能力

网站的服务器负载能力对消费者深受损害。卖家可以使用LoadImpact.com或者Blitz.io等测试工具来测试网站的负载能力。

4、备份所有文件

这些备份就是毫无用处。但是让它们随时待命，以备不时之需。如果你的网站运行一切顺利，那么

星期五的销量高峰并不是时候利用起网络营销活动。随着你的网站准备好应对黑色

以下是一些营销理念，确保你在这个假日季实现*大化销售：

1、提早开始

你的网站在假日季之前就应该准备好。不要等到黑五才开始促销。提前开始促销可以让你在竞争激烈的假日季中脱颖而出。

2、用对再营销策略

尽管再营销策略在节假日期间可能追踪那些曾经浏览过你的网站但未购买的商品。有针对性地实施

3、利用网红博主发布假日礼物指南

网红博主是假日季最受欢迎的推广渠道。此外，你还需要研究一些流行的博客来了解哪些产品最适合用于推广。

4、利用倒计时工具

限时促销是提升转化率的有效方法。你可以使用像自动化营销服务这样的工具创建一

5、对你的网站流量表现进行分析

假日季是你提供数据以帮助你对网站进行调整的机会。你的网站在假日期间的流量可能会与平常流量

6、提前准备好邮件策略

销售增长最快的电子邮件营销工具。根据市调公司Custora报告，超过25%的黑色星期五

消费者在9月份收到促销信息时，他们在黑五和网一期间购买

产品。你应该给自己足够的时间和机会来确认一切事宜。准备好图片以及邮件内容。在黑色星期五到

7、创建一个黑色星期五的专属登录页面

为并在邮箱里附上邮件注册产品服务和优惠的链接。星期五登录页面，然后在感恩节发送你的电子邮件

8、提供个性化购物体验

会增加转化率提高和销售量。购物体验吗？在恰当的时机给准确的受众发送有针对性的、个性化的营销信息

。然而，在感恩节之前，你可以通过修改邮件内容，这样你在感恩节期间增加收件人的数量。要

9、富有创造性的邮件标题

在你的收件者有兴趣的邮件的邮件，所以你要设法想出一个独特的、有趣的邮件标题，

。创意新颖独特，那么将会比单纯的打折促销方法更有可能会推动销售量。你能在黑色星期五促销活动中增

10、不要仅停留于黑色星期五一天

。只是漫长假期购物周的其中一天，所以在这四天的购物期间（甚至更久）布局好你的销售方

。在感恩节之前，你可以通过修改邮件内容，这样你在感恩节期间增加收件人的数量。要

来源：邦阅网