

# BLACK FRIDAY



CHECKLISTE

STEP 1

# FORBEREDELSE



## Forbered dine remarketing kampagner

Øg rækkevidden på dine kampagner i perioden op til Black Friday for at have en større remarketing målgruppe.



## Vurdér dine tilbud

Evaluér, om dine Black Friday-tilbud matcher kundernes forventninger.



## Estimér omkostninger og indtægter

Vurdér hvilken ROAS dine kampagner skal skabe med de nye tilbudspriser for at det er en god forretning.



## Budgetforøgelse

Allokér ekstra budget til dine Black Friday-kampagner for at håndtere øget aktivitet.



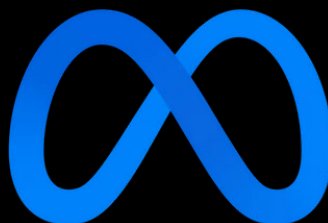
## Ha' dit materiale klar på forhånd

Sørg for, at alt nødvendigt materiale er klar; koordiner med leverandører og vær forberedt på sidste øjeblikks ændringer.



STEP 2

# FØR LANCERING



## Kontrollér kortgrænser



Gennemgå og øg dine daglige, ugentlige og månedlige kreditkortgrænser.

## Backup betalingsmetode



Tilføj en alternativ betalingsmetode i tilfælde af problemer med den primære.

## Budgetgennemgang



Dobbelttjek alle budgetter for at undgå utilsigtede overskridelser.

## Nødopkald



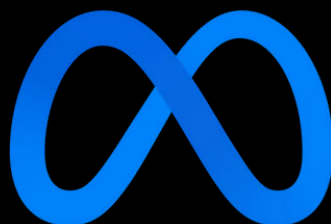
Fastlæg en kontaktperson, der kan håndtere problemer hurtigt.



# STEP 3

# UNDER BLACK FRIDAY

## -PÅ META



### Remarketing kampagne



Sørg for at prioritere dem der har besøgt din hjemmeside uden at købe.

### Opdatér dit produktfeed



Sørg for at dit produktfeed viser korrekte tilbudspriser.

### Best performing ads



Lær fra dine bedste annoncer og juster dem så de passer til Black Friday.

### Upload e-mail-liste



Upload en liste med dine bedste kunder og lav en "look a like" målgruppe ud fra den. \*Sørg for du har samtykke til dette.



BONUS

# INDSAML LEADS

The screenshot shows a mobile advertisement for Adtimize. At the top left is the Adtimize logo and the text 'Sponsoreret'. To the right are a close button (X) and a menu icon (three dots). Below this is the headline 'Gå ikke glip af vores tilbud til Black Friday!'. The main content area has a black background with 'BLACK FRIDAY' in large white letters. Below that, it says 'TILMELD DIG OG FÅ ADGANG TIL VORES TILBUD SOM DEN FØRSTE' in green and white. At the bottom of the ad is a Trustpilot logo with a 5-star rating. Below the ad content, there is a 'FORMULAR' section with the text 'Tilmeld dig vores VIP liste' and a 'Tilmeld dig' button.

## Opbyg din e-mailliste



Sørg for at du kan sende en reminder til dine potentielle kunder når det bliver Black Friday.



# STEP 4

# UNDER BLACK FRIDAY

## - PÅ **GOOGLE** ADS



### Brug af sitelinks og promo extensions

Sørg for at du fylder så meget som muligt på Google og har budskaberne på plads.



### Opdatér dit produktfeed

Sørg for at dit produktfeed viser korrekte tilbudspriser.



### Undgå underinvestering

Vær opmærksom på, at intens konkurrence kan føre til lavere forbrug end forventet.



### Vurdér konkurrence

Hvis dine konkurrenter tilbyder bedre tilbud så justér herefter hvis muligt.



# STEP 5

## UNDER BLACK FRIDAY - E-MAIL MARKETING



### Skab en sekvens af emails

Lav en smart sekvens af 4-6 emails du sender ud på selve dagen med tilbud.



### Vær forsigtig med din emnelinje

Black Friday er ikke en undskyldning for at skrive spam-lignende emnelinjer. Undgå kun at bruge store bogstaver og lign.



### Send e-mails på ulige klokkeslæt

Sørg for at være øverst i kundernes indbakke ved at sende på ulige klokkeslæt. Eks: 00:05, 14:08 eller 17:09 I stedet for: 00:00, 14:00 eller 17:00.



### Segmentér dine e-mail subscribers

Send skræddersyede tilbud ud til dine subscribers baseret på tidligere køb eller handlinger.



## STEP 6

# EFTER BLACK FRIDAY



### Tjek for igangværende kampagner

Sørg for at alle Black Friday kampagner og annoncer er slukket.



### Justér kontoinstillinger

Gennemgå og justér kontoinstillinger til din post-Black Friday-strategi.



### Opdater hjemmesideindhold

Sørg for at alt indhold er opdateret og relevant.



Black Friday 2024

# Vil du have personlig rådgivning?

Få konkret indsigt i:

- 1** Vores Black Friday framework, som har hjulpet +100 virksomheder.
- 2** Dit uforløste potentiale på Google Ads og Facebook/Meta.
- 3** Hvor en allokering af dit budget vil sikre bedre resultater.
- 4** Hvordan du kan skalere din omsætning og forbedre din ROAS.

[info@adtmize.dk](mailto:info@adtmize.dk)

Skriv til os på ovenstående e-mail. Det er 100% uforpligtende og gratis.



Marketing Partner



Trustpilot



Google Partner





"JEG ROSER SJÆLDENT BUREAUER, MEN MÅ SIGE AT ADTIMIZE FORSTÅR AT SAMARBEJDE MED MIG."

MIKKEL ELGSTRØM



"JEG ER MEGET POSITIVT OVERRASKET, OG DET HAR OVERGÅET MINE ÆGNE FORHÅBNINGER FLERE GANGE."

JOHNNY KJÆR



"VI FÅR NU BÅDE STØRRE VOLUMEN AF ORDRE IND, OG VI BETALER EN LAVERE PRIS FOR AT FÅ DEM IND."

ANDERS MARCUSLUND



"MED DEN ROI JEG HAR FÅET MED DERES HJÆLP, ER DET EN "NOBRAINER" AT STARTE ET SAMARBEJDE MED ADTIMIZE."

JESPER BERGSTRØM

JESPER BERGSTRØM

*Alkohol - forretning - god energi*



"DEJLIG UFORMEL STIL, DER FÅR SAMARBEJDET TIL AT FUNGERE SUPER GODT."

JUDI OLSEN



"ER RART AT VÆRE PARTNER MED NOGEN SOM KAN TÆNKE SELV OG ARBEJDE MED FRIHED UNDER ANSVAR."

JONAS BUCH

Buch  
COPENHAGEN



# TAK FOR AT LÆSE MED!

