



5 błędów, przez które Etsy Ads przepala budżet

i jak je naprawić w 7 dni

Ewa Szczepańska

5 błędów, przez które Etsy Ads przepala budżet

(i jak je naprawić w 7 dni)

Masz kliknięcia, ale nie masz sprzedaży?

Włączasz reklamę na Etsy.
Pojawiają się kliknięcia.
Budżet się kończy.
Sprzedaży brak.

W tym momencie wiele osób dochodzi do wniosku:
Etsy Ads nie działa. Tylko zjada pieniądze.

A to nieprawda.

Etsy Ads samo w sobie nie jest problemem.
Problemem są błędy w strategii.

Reklama nie naprawia:

- słabego produktu,
- źle dobranej oferty,
- nietrafionego listingu,
- braku decyzji na podstawie danych.

W tym pliku pokażę Ci 5 najczęstszych powodów, przez które budżet reklamowy się przepala - oraz jak to naprawić.

Na co dzień analizuję kampanie sprzedawczyń rękodziela i małych marek. Przejrzałam dziesiątki (a realnie - setki) listingów, statystyk i raportów. Większość kampanii, które analizuję, nie ma problemu z algorytmem. Ma problem z decyzją.

Stworzyłam też gotową kampanię testową za 2€, która się sprzedała - nie dlatego, że budżet był „magiczny”, ale dlatego, że strategia była poprawna.

Przejdźmy do konkretów.

BŁĄD #1

Włączanie reklamy dla listingów bez sprzedaży

Problem

Algorytm Etsy promuje listing, który nie ma historii konwersji. Nie ma danych, które potwierdzają, że produkt się sprzedaje.

Reklama wtedy działa jak reflektor skierowany na coś, co nie zostało jeszcze przygotowane do sprzedaży.

Objawy

- dużo kliknięć
- niski ROAS
- brak dodania do koszyka
- 0 zamówień mimo wydanego budżetu

Dlaczego to się dzieje?

Jeśli listing nigdy się nie sprzedał, nie wiemy:

- czy cena jest akceptowalna,
- czy zdjęcia przekonują,
- czy oferta trafia w intencję klienta.

Reklama tylko przyspiesza test - i przyspiesza utratę pieniędzy.

Rozwiązanie

Reklamuj tylko listingi, które:

- mają już przynajmniej jedną sprzedaż
LUB
- mają wysoki CTR organiczny (czyli przyciągają kliknięcia bez reklamy)

To oznacza, że:

- produkt budzi zainteresowanie,
- miniatura działa,
- tytuł trafia w intencję.

Mini sprawdzian przed włączeniem reklamy:

- Czy listing ma min. 1 sprzedaż?
- Czy był wcześniej klikany organicznie?
- Czy ktoś dodał go do koszyka?

Jeśli na wszystkie odpowiedzi brzmi „nie” - reklama nie jest pierwszym krokiem. Najpierw popraw ofertę.

BŁĄD #2

Zbyt niski lub zbyt wysoki budżet testowy

Problem

Budżet 1€ dziennie często nie daje wystarczających danych. Zwłaszcza, jeśli promujesz nim dużo ofert.

Budżet 10€ dziennie na słabym produkcie = szybkie przepalenie pieniędzy.

W obu przypadkach problemem nie jest kwota, tylko brak strategii testu.

Dlaczego 1€ często nie działa?

Bo:

- reklama nie generuje wystarczającej liczby kliknięć,
- nie masz danych do analizy,
- podejmujesz decyzję na podstawie 10-20 wejść.

To za mało, by ocenić skuteczność.

Dlaczego 10€ bywa ryzykowne?

Jeśli listing nie jest sprawdzony:

- przepalisz budżet szybciej,
- zwiększysz frustrację,
- wyciągniesz błędny wniosek, że reklama się nie opłaca.

Rama decyzyjna testu

Testuj w ten sposób:

- budżet: 2-5€ dziennie
- czas: 7 dni
- analiza dopiero po min. 50-100 kliknięciach

Dopiero wtedy możesz rzetelnie odpowiedzieć na pytanie:

Czy problem jest w reklamie, czy w ofercie?

BŁĄD #3

Analizowanie tylko kliknięć, a nie konwersji

Kliknięcia ≠ sprzedaż

Wiele osób patrzy wyłącznie na liczbę kliknięć i mówi:

Reklama działa, bo są wejścia.

To nie jest cel.

Celem jest sprzedaż i zwrot z inwestycji.

Co naprawdę analizować?

W Etsy Ads powinnaś patrzeć na:

- CTR (Click Through Rate)
- Orders (zamówienia)
- Revenue (przychód)
- ROAS (zwrot z wydatków reklamowych)

Jak interpretować dane? (orientacyjnie)

CTR poniżej ok. 1%

- problem z miniaturą lub tytułem.

Dużo kliknięć (np. 100+), 0 sprzedaży

- problem z ofertą: ceną, zdjęciami, dopasowaniem produktu do intencji.

Sprzedaż jest, ale ROAS poniżej 1

- reklama się nie zwraca.

Pamiętaj:

Reklama przyprowadza ruch.

Oferta zamyka sprzedaż.

BŁĄD #4

Reklamowanie słabego produktu

To najtrudniejszy moment, bo wymaga szczerzej analizy.

Zanim zwiększysz budżet, zadaj sobie pytania:

- Czy cena jest konkurencyjna w mojej niszy?
- Czy zdjęcia są sprzedażowe, czy tylko poprawne?
- Czy pierwsze zdjęcie pokazuje wartość produktu?
- Czy opis odpowiada na realną intencję klienta?

Reklama nie naprawi:

- źle ustawionej ceny,
- przeciętnych zdjęć,
- nieczytelnej oferty,
- braku wyraźnej korzyści.

Jeśli listing nie sprzedaje organicznie, reklama tylko pogłębi problem.

To moment, w którym zaczyna się prawdziwa strategia sprzedaży - nie tylko ustawianie reklamy.

BŁĄD #5

Brak decyzji: wyłącz / popraw / skaluj

Najczęstszy scenariusz:

- ktoś wyłącza reklamę po 2 dniach, bo nie ma sprzedaży albo
- ktoś trzyma nierentowną kampanię przez 3 miesiące, licząc, że może się ruszyć.

Brak decyzji kosztuje najwięcej. Tkwienie w czymś co nie działa, i płacenie za większe zasięgi tego co nie działa- przepala Twój budżet i powoduje Twoją frustrację.

Jak masz pracować z reklamą?

Sytuacja: Wysoki CTR, brak sprzedaży
- Popraw opis, cenę, ofertę.

Sytuacja: Niski CTR
- Zmień miniaturę, pierwsze zdjęcie, tytuł.

Sytuacja: Sprzedaż i ROAS > 1
- Podnieś budżet i testuj skalowanie.

Reklama to proces strategia. Pracuj więc strategicznie.

Podsumowanie

Etsy Ads nie jest systemem losowym.

Jeśli budżet się przepala, przyczyna najczęściej leży w:

1. złym doborze listingu
2. źle ustawionym budżecie testowym
3. błędnej analizie danych
4. słabym produkcie
5. braku decyzji na podstawie liczb

Problem brzmi: czy Etsy Ads się opłaca?

Problem brzmi: czy moja strategia jest poprawna?

Jeśli chcesz wiedzieć:

- jak dobrać listingi do reklamy
- jak ustawić reklamę na Etsy krok po kroku
- jak analizować Etsy Ads bez zgadywania
- jak ustawić budżet reklamy Etsy, żeby test był wiarygodny
- jak skalować kampanię bez ryzyka przepalania budżetu

W moim szkoleniu pokazuję cały proces - od wyboru produktu, przez analizę danych, po decyzję o skalowaniu.

Tam nie ma teorii.

Jest struktura działania.

Jeśli rozpoznałeś u siebie przynajmniej jeden z tych błędów, to znaczy, że potrzebujesz nie więcej reklamy - tylko lepszej struktury.

Mam dla Ciebie kurs o reklamie na Etsy.

To nie jest kurs o klikaniu przycisków. To jest system decyzji reklamowych.

Wejdź do kursu i ustaw reklamę w oparciu o dane (oferta ważna 15 minut)

[Wejdź do kursu- REKLAMA NA ETSY](#)

W kursie znajdziesz bonus- Gotowa kampania reklamowa za 2 euro dziennie.

Jeśli nie zdecydujesz się na kurs, plik z kampanią [możesz zdobyć tutaj](#).