

Native Ads Checkliste für Shopbetreiber

Sind Native Ads für Ihren Online-Shop das Richtige? Mit dieser Checkliste finden Sie es heraus.

Im Gegensatz zu anderen Werbeformen wie beispielsweise Facebook Werbeanzeigen oder Google Ads, gibt es bei Native Advertising üblicherweise kein Targeting. Daher sollten einige Kriterien erfüllt sein, damit mit Taboola, Outbrain & Co. langfristig erfolgreich für den eigenen Shop funktionieren.

- ✓ **Alles rund ums Haus** (Küchenhelfer, Equipment, Dinge für den Garten, z.B. für den Rasen, Möbel...)
- ✓ **Mode:** Einzigartige Looks, nützliche Umstandsmode
- ✓ **Gesundheit** (Nahrungsergänzungsmittel, spezielle Stützstrümpfe, Öle wie CBD, Sportprodukte, Hautpflegeprodukte, Schuheinlagen...)
- ✓ **Geschenke** (Schmuck, Erlebnisse...)
- ✓ **Baby- & Haustierprodukte** (Kleidung, personalisierte Näpfe...)

Das Produkt sollte mindestens 3 der 5 Kriterien des PurpleBlack Product-Index abdecken.

- ✓ **Breiter Approach:** Das Produkt sollte für einen Großteil der Bevölkerung grundsätzlich interessant sein.
- ✓ **Persönlich wertvoll:** Das Produkt verbessert das Selbstvertrauen oder erleichtert den Alltag.
- ✓ **Problemlöser:** Mindestens ein relevantes Problem wird mit dem Produkt gelöst.
- ✓ **Sparen:** Zeit und Geld werden gespart oder das Produkt ist die Abkürzung, um ein Ziel zu erreichen.
- ✓ **Einfach erklärbar:** Der Vorteil muss einfach erklärbar sein und somit direkt verständlich.



Marcel Sattler
 Geschäftsführer PurpleBlack

PurpleBlack ist die von Forbes Agency Council ausgezeichnete Native Advertising Agentur, auf die führende Unternehmen setzen, um ihr Wachstum zu beschleunigen.

Kostenlose Beratung sichern:

www.purple-black.com/beratung

