

Promocje partnerskie dla użytkowników Glovo

Dlaczego warto wprowadzać promocje?

Promocje są jednym z najważniejszych narzędzi, które partnerzy mogą wykorzystać do rozwoju swojego biznesu w Glovo i dotarcia do nowych klientów. Dzięki promocjom partnerzy **średnio rejestrują dwukrotnie większą liczbę zamówień i trzykrotnie większą liczbę wizyt** w swoich punktach.

Zwracamy jednocześnie uwagę, że wyniki promocji mogą się różnić w zależności od kilku czynników, takich jak:

- Rodzaj promocji: partnerzy mogą prowadzić promocje produktów lub dostaw w zależności od swojej strategii i potrzeb
- Atrakcyjność promowanych produktów
- Długość i czas trwania promocji

Jakie promocje można wprowadzić?

Obecnie w aplikacji internetowej dla partnerów można tworzyć kampanie dotyczące darmowych dostaw, stałych opłat za dostawę, promocje 2 za 1 i rabaty procentowe. Wkrótce udostępnimy więcej różnych typów promocji!

- **Bezpłatna dostawa:** użytkownik otrzymuje posiłek lub produkt bez ponoszenia kosztów dostawy
- **Dostawa ryczałtowa:** użytkownik płaci ryczałtową opłatę za dostawę (niższą niż opłata standardowa)
- **2x1:** użytkownik kupuje jeden produkt, a drugi (taki sam) otrzymuje bezpłatnie.
- **Procentowy rabat na produkty:** użytkownik płaci obniżoną cenę za zamówione produkty, np. 20% zniżki na konkretny produkt lub całe menu.

Wybierz propozycję, która najlepiej odpowiada Twoim potrzebom biznesowym!

Jak tworzyć własne promocje?

1. Zaloguj się w aplikacji internetowej dla partnerów i przejdź na kartę „Promocje”. Aby uzyskać dostęp do tej części, może być konieczne wprowadzenie kodu administratora, który został wysłany pocztą elektroniczną. Jeśli nie możesz go znaleźć, wyślij nam wiadomość za pośrednictwem aplikacji internetowej dla partnerów, klikając przycisk „Pomoc i zasoby” w części Profil.
2. Kliknij przycisk „Utwórz kampanię”.
3. Wybierz typ promocji, którą chcesz wprowadzić.

4. Poprosimy o podanie następujących informacji:

- Nazwa kampanii (weź pod uwagę, że ta nazwa nie pojawi się w aplikacji, będzie ona tylko służyć do identyfikacji promocji)
- Szczegóły promocji
- Punkty, w których promocja będzie obowiązywać
- Okres promocji
- Budżet (opcjonalnie)

Domyślnie promocja zostanie uruchomiona jako aktywna. Można wyłączyć tę opcję w trakcie tworzenia kampanii i aktywować ją później z poziomu panelu promocji poprzez kolumnę „Stan”.

Ile promocji można wprowadzić?

Można wprowadzić dowolną liczbę promocji, które mogą obowiązywać w tym samym czasie. Łączenie różnych rodzajów promocji jest już możliwe!

Kiedy można wprowadzać własne promocje?

Promocje można wprowadzać, kiedy uzna się to za stosowne. Aplikacja internetowa dla partnerów jest dostępna przez całą dobę!

Prowadzę działalność w kilku różnych miejscach. Czy można wprowadzić promocję w wybranym punkcie?

Tak, promocję można wprowadzić we wszystkich punktach lub tylko w jednym. Twój wybór.

Jakie są koszty promocji?

Czy muszę ponieść opłatę za utworzenie promocji lub udział w promocji dla użytkowników Glovo?

Nie, nie pobierzemy żadnych dodatkowych opłat za promocje, które wprowadzisz w swoim punkcie. Pokryjesz jedynie koszty zniżek udzielonych klientom w ramach promocji.

Jaka jest podstawa obliczania prowizji od zamówień objętych promocjami?

Prowizja jest naliczana od obniżonej ceny. Naliczamy ją od wartości netto zamówienia (kosztu zakupionych przedmiotów pomniejszonego o wartość zniżki lub oferty).

W jaki sposób zostaną naliczone koszty wynikające z promocji?

Koszty promocji zostaną odliczone od płatności na fakturze. Wymagamy jedynie pokrycia kosztów zniżek udzielonych klientom w ramach promocji.

Czy poniosę jakieś koszty, jeśli odwołam promocję?

Nie pobieramy żadnych opłat za odwołanie promocji.

Czy poniosę jakieś koszty, jeśli odrzucę zamówienie złożone w ramach promocji?

Nie, pokrywasz jedynie opłaty za zamówienia przyjęte do realizacji.

Czy można ustawić jakiś limit na budżet promocji?

Tak. Podczas tworzenia kampanii można ustalić maksymalną kwotę, jaką chcesz przeznaczyć na promocję. Promocja zostanie automatycznie zatrzymana, gdy zostanie zrealizowane 90% budżetu.

Zalecamy, aby przeznaczyć na promocje maksymalnie 10% przychodów z miesięcznej sprzedaży, traktując ten wydatek jako inwestycję w marketing.

Co zobaczą klienci w aplikacji Glovo?

Kto będzie mógł wyświetlić moje promocje oraz z nich skorzystać?

Wszyscy użytkownicy aplikacji Glovo znajdujący się w obszarze dostawy zobaczą Twoje promocje i będą mogli z nich skorzystać.

Skąd klient będzie wiedział, że prowadzę promocję?

Dodamy oznaczenie promocji do Twojego punktu za każdym razem, gdy będziesz oferować promocję na dostawę lub wyróżniony produkt.

Co to jest promocja wyróżnionego produktu?

Wyróżnione promocje są bardziej widoczne w aplikacji: promocja będzie widoczna na ścianie promocji, a na karcie punktu będzie widoczne żółte oznaczenie promocji. Przy wyborze produktów objętych promocją należy wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- Do promocji wybierz co najmniej 3 produkty, w tym jeden produkt, który świetnie się sprzedaje.
- Jeśli nie masz świetnie sprzedających się produktów, wybierz co najmniej 5 produktów.

Maksymalnie zwiększ wyniki promocji produktów, stosując się do poniższych wskazówek!

Jak można śledzić wyniki promocji?

Będzie możliwość zarządzania promocjami poprzez aplikację internetową dla partnerów. Zapewnia ona możliwość aktywowania i dezaktywowania promocji w dowolnym momencie.

Po zakończeniu promocji otrzymasz wiadomość e-mail z raportem zawierającym kluczowe informacje na temat rezultatów promocji.

Jaki jest regulamin promocji?

Regulamin promocji znajdziesz [tutaj](#).