



CASE STUDY

Facebook и Google
реклами на онлайн
магазин за матраци
Intershop.bg

В напредването и развитието на дигитална ера, все повече потребители предпочитат да пазаруват или проучват възможностите на пазара онлайн. Факт е, че емоционалните покупки, на стойност до 50 лева, се предлагат сравнително по-лесно в дигиталните среди, в сравнение с продукти с по-висока стойност. Също така знаем, че чрез постоянство, упоритост и добра стратегия, всеки бизнес може да се развие, използвайки максимално ефективно интернет рекламата. Матраците са по-специфичен продукт, който изисква запознаване в дълбочина с материята, както и детайлно проучване на конкуренцията. Анализирахме най-добрите предложения на нашия клиент, извеждайки едни от най-предпочитаните продукти в рекламни кампании, насочени към персонализирани аудитории, които имат интерес в сферата. Използвахме десетки Lookalike аудитории и ето какви резултати постигнахме, в рамките само на няколко месеца.

КАК ЗАПОЧНАХМЕ СЪВМЕСТНА РАБОТА?

Intershop.bg е онлайн магазин, който предлага матраци, топ матраци, подматрачни рамки, възглавници, цели спални и куп други продукти. Клиентът вече имаше създадени рекламни акаунти, които генерираха резултати, но не достатъчно успешни, спрямо цена на конверсия.

Заедно с голямата конкуренция от вече наложени брандове, пред нас бе поставено предизвикателството – с колко можем да намалим цената за придобиване на нов клиент?

Стартирахме с проучване на пазара, основните конкуренти, каналите и промоционалните предложения, които ползват те. Ясно дефинирахме предимствата на Intershop.bg и пристъпихме към конкретни действия.

МАРКЕТИНГОВА ЧАСТ

ОПЛАЩАНИ РЕКЛАМИ ВЪВ FACEBOOK И GOOGLE ADS

Започнахме работа през месец октомври 2019-та година. Към датата на започване на работа по рекламните акаунти, цената на 1 продажба във Facebook бе неудовлетворяващо висока за придобиването на нов клиент, без да има ретаргетинг кампании за привличане на потребителите, които вече са посетили уеб сайта или са направили друго действие в него.

В Google Ads цената за реализация също бе доста висока, отново без да има стартирани ретаргетинг кампании. ROAS на всички кампании общо бе 13,21, което бе незадоволителен резултат за нашия клиент. Цената на клик бе 0.07\$, което е добър резултат, но аудиториите не бяха добре подбрани, поради което не конвертираха качествено.

КАКВО ПРЕДПРИЕХМЕ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ?

- Старирахме ретаргетинг кампании в двата канала;
- Преразпределихме рекламния бюджет между акаунтите, като значително го намалихме за периода на тестове;
- Направихме проучване за рекламни аудитории, които се ангажират със съдържанието във Facebook;
- Направихме проучване и добавихме нови ключови думи в Google Ads акаунта, като спряхме всички предходни кампании;
- Ограничихме нежелания трафик от аудитория, в следствие на широко съвпадение на ключови думи;
- Тествахме различни реклами послания и формати, за да разберем кое е най-привлекателно за потенциалните клиенти;
- Създадохме тематични кампании с цел привличане на нова аудитория в сайта.

Матраци **ТЕД** на най-добри цени!

ДО **-60%**

FREE

Двулицев матрак **ТЕД** Lavender DUO с **60% НАМАЛЕНИЕ!**

ВИЖ ГО ТУК

FREE

През първото тримесечие тествахме различни дизайни, за да можем да създадем максимално грабващи визии за потенциалните клиенти на Intershop.bg. Изпробвахме различни формати и цветове, като по време на кампанията за Черен петък заложихме на ярки цветове, които да се открояват на мобилни и настолни устройства.

Матраци **ТЕД** на най-добри цени!

ДО **-60%**

FREE

Заедно със създаването на нови визии, непрестанно анализирахме и оптимизирахме кампаниите, за да извлечем максимално добри резултати.

BLACK
weeks

ДО **-62%**

Всичко, от което се нуждаеш е **добър сън.**



до -73% НАМАЛЕНИЕ
на любими модели



Матрак Канела Уно Мемори




ЦЕНИ ОТ:
195.30 лв
558.00-лв

-65%



Продължихме да тестваме различни визии и рекламни послания, залагайки на слоган и персонална илюстрация за клиента. Целта ни бе банерите не само да са атрактивни и привличащи вниманието, но и да бъдат с модерна и креативна визия, която да създава положително настроение у онлайн потребителите.

до -75% НАМАЛЕНИЕ
на матраци




5 ГОДИНИ
гаранция

FREE

Поръчай



до -75% НАМАЛЕНИЕ
на матраци



5 ГОДИНИ
гаранция

FREE

Поръчай



Матрак Lavender UNO NEW



485.00-лв
145.50 лв

-70% намаление

7 зони на комфорт.



5 ГОДИНИ
гаранция.



Сваляем калъф.

Съвременен дизайн

Покривка с 7 зони на комфорт

Бесшумна система

С грижа за твоя сън и безплатна доставка.



РЕЗУЛТАТИ

FACEBOOK РЕКЛАМИ

В този канал увеличихме рекламния бюджет, създавайки над 50 нови аудитории, пред които да рекламираме продуктите на Intershop.bg. През първото тримесечие тествахме различни възможности и допълнителни интеграции, за да оптимизираме резултатите. Отсяхме практиките, които дават най-добри резултати и плавно започнахме да увеличаваме бюджета. Така през месец май 2020-та година, цената на конверсия във Facebook е **с 66% по-ниска**.

Но как го постигнахме?

- Създадохме персонализирана потребителска фуния за клиента;
- Настроихме реклами с различни цели, насочени към всеки един сегмент от фунията;
- Оптимизирахме резултатите ежедневно.

За период от осем месеца (от началото на работа по проекта, до края на месец май):

- Създадохме над 30 реклами кампании;
- Използвахме 142 различни аудитории;
- Публикувахме общо 275 реклами;
- ROAS достигна 25,90;
- Цената на конверсия спада със 66%!

РЕЗУЛТАТИ

GOOGLE ADS

В Google Ads резултатите също не бяха задоволителни. Цената на конверсия бе сравнително висока, а ROAS бе 0.70. Поетапно започнахме да тестваме различни кампании, рекламни групи и рекламни послания. След първото тримесечие имахме ясни и стабилни резултати, в следствие на тестването. Поетапно започнахме да увеличаваме рекламния бюджет, а цената на конверсия вече е с **50% по-ниска!** По този начин, за един и същ рекламен бюджет на клиента, ние генерирахме два пъти повече поръчки. Достигнахме ROAS за клиента от 9,40!

Как го постигнахме?

- Създадохме ретаргетинг кампании към настоящи клиенти и посетители на сайта;
- Създадохме 15 кампании;
- Добавихме над 110 реклами групи;
- Използвахме над 800 ключови думи;
- Създадохме динамични реклами;
- Достигнахме ROAS = 9,40.

И разбира се, постоянно следим резултатите и оптимизираме кампаниите, за да можем да извлечем максимална полза за нашите клиенти!

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕТО!

Изготвила:

Стефка Георгиева

SEOMAX

гр. Пловдив жк „Перла“ (кв. Тракия),

ул. „Вълко Шопов“ № 2Б, Блок 1

+359 (889) 833 433

office@seomax.bg

seomax.bg