

SEOMAX
DIGITAL AGENCY

CASESTUDY

Facebook и Google
реклами за онлайн
магазин за бижута
[Imiks.bg](https://imiks.bg)

Да предлагаш бижута онлайн не е никак лесна задача. Затова собствениците на верига магазини Имикс, занимаващи се с производство и дистрибуция на сребърни бижута, се обърнаха към нас.

Бижутата определено не са продукт от първа необходимост, а предлагането им по време на световната пандемия бе затруднено. Въпреки това, с екипът ни дадохме всичко от себе си, за да постигнем максимално добри резултати, спрямо рекламния бюджет, заложен от клиента. А какви са резултатите и как достигнахме до тях? С радост ще Ви разкажем повече за работата ни по този проект в следващите редове.

Как започнахме съвместна работа?

С онлайн магазин за бижута imiks.bg започнахме работа през месец февруари 2020-та година. До този момент, клиентът не бе рекламирал във Facebook, а Google рекламите бяха създадени от тях самите преди няколко месеца, но не носеха задоволителен резултат.

Първата ни стъпка бе да създадем бизнес акаунт във Facebook на клиента и да създадем интеграции с Facebook Pixel и Google Tag Manager, за да можем да отчитаме максимално коректно резултатите си.

Важно е да отбележим, че заради техническите специфики на платформата, с която оперира клиента, не успяхме да създадем динамичен продуктов каталог, който да използваме за целите на маркетинга.

Маркетингова част

Онлайн реклами във Facebook

Започнахме с детайлно запознаване с бизнеса и продуктите, които предлагат. Специфичността при тях е голяма, дължейки се на големия брой продукти, които предлагат. Запознахме се в дълбочина с целия бизнес модел и добавената стойност, която Имикс предлага на своите клиенти.

След това проучихме детайлно конкуренцията. Освен че анализирахме предлагането на другите фирми за сребърни бижута, проучихме и потребителското търсене и поведение в сферата на сребърните бижута. Анализирахме и функционалността на сайта, за да сме сигурни, че потребителите могат бързо и лесно да завършат своята поръка.

Едно от основните препятствия, пред които бяхме поставени, е невъзможността за създаване на динамичен продуктов каталог. Затова създадохме няколко ангажиращи банера, които тествахме, за да стартираме ретаргетинг кампании за потребители, които са посетили сайта. След двуседмичен период на тестване, сред тестовите дизайни се отркой един, който даваше изключително добри резултати и оставихме активен само него.

Създадохме над 100 потребителски аудитории за нова и стара аудитория, които да ползваме за насочването на кампаниите. Поради първоначалната липса на информация (а именно нов акаунт без настояща статистика), ползвахме и аудитории по интереси, докато открием нашия идеален клиент.

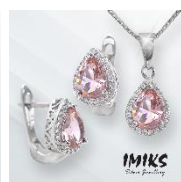
Още през първия месец (Февруари – в ляво), с доста скромнен рекламен бюджет, суяхме да реализираме много добри резултати! Цената на клик, която генерираме е 0,04€, цената за добавяне на продукт в кошницата 0,33€, а цената на поръчка – 4,50€! Още по-впечатляващите резултати (два месеца по-късно, а именно през април), можете да видите на десния скрийншот.

Unique Link Clicks	CPC (Cost per Link Click)	Добавяния към количката	Cost per Add to Cart	Cost per Purchase
5556 Общо	0,04 € За действие	1064 Общо	0,33 € За действие	4,50 € За действие

Unique Link Clicks	CPC (Cost per Link Click)	Добавяния към количката	Cost per Add to Cart	Cost per Purchase
2455 Общо	0,07 € За действие	841 Общо	0,26 € За действие	2,52 € За действие

Част от визуалните материали, които ползвахме:

През следващите няколко месеца от съвместната ни работа се фокусирахме върху увеличаване сумата на потребителската количка. Започнахме да генерираме по-висока цена на поръчка, но тя бе съпътствана и по-голям оборот за нашия клиент.



Онлайн реклами във Google

Спряхме кампанията, която клиентът беше пуснал и направихме подробно проучване на ключовите думи, които са релевантни за неговия бизнес.

Стартирахме реклами за отделните категории продукти, създадохме допълнителни екстеншъни и снимети на акаунта. Създадохме бандови кампании и ретаргетинг кампании, а резултатите в Google Ads бяха по-впечатляващи и от тези във Facebook.

Общият процент на реализации достигна 2% за целия акаунт! Успяхме да достигнем **средна цена на клик** (обща за 6 месеца) от **0,05 €**.

Резултатите:

- 75% повече трафик (изчислено в сравнение със същия период от предходната година);
- 54% повече реализирани поръчки;
- 76% по-голям оборот.

Благодарим за вниманието!

Изготвил:

Стефка Георгиева

SEOMAX

гр. Пловдив жк „Перла“ (кв. Тракия),

ул. „Вълко Шопов“ № 2Б, Блок 1

+359 (889) 833 433

office@seomax.bg

seomax.bg