



SEOMAX
DIGITAL AGENCY

Timedix

CASE STUDY

ОТ СТАРТ ДО ПЪРВИ
ПОЗИЦИИ В GOOGLE ЗА
ЕДНА ГОДИНА –
ЦЯЛОСТЕН МАРКЕТИНГ
НА ОНЛАЙН МАГАЗИН
ЗА ЧАСОВНИЦИ TIMEDIX

Timedix е онлайн магазин за оригинални маркови часовници, който стартира работа през март, 2018та година. Характерно за Timedix е, че предлага богата колекция от оригинални ликвидационни часовници на популярни марки и на възможно най-добри цени. Всеки един часовник е внимателно подбран и проверен от екип опитни часовникари с дългогодишен опит. Екипът работи постоянно с различни дистрибутори от България и Европа, за да обогатява колекциите в онлайн магазина и да намира най-новите модели на възможно най-изгодни цени.

Бизнес моделът е стандартен, но веднага след това идват и въпросите, които всеки предприемач си задава. Как да направим успешен онлайн бизнес в толкова конкурентна ниша? Как и кога ще върнем инвестицията си? Какво е нужно?

Зад успешното изпълнение на целите на такъв амбициозен проект, винаги стои екип от хора с голям опит в онлайн маркетинга. Още в самото начало се включихме и ние, като ангажирахме екипа ни от уеб разработчици, SEO оптимизатори, графични дизайнери и маркетинг специалист. Услугата, от която се възползва Timedix е SEOMAX Ефект – цялостен онлайн маркетинг.

ПРЕДПРИЕТИ СЪПКИ

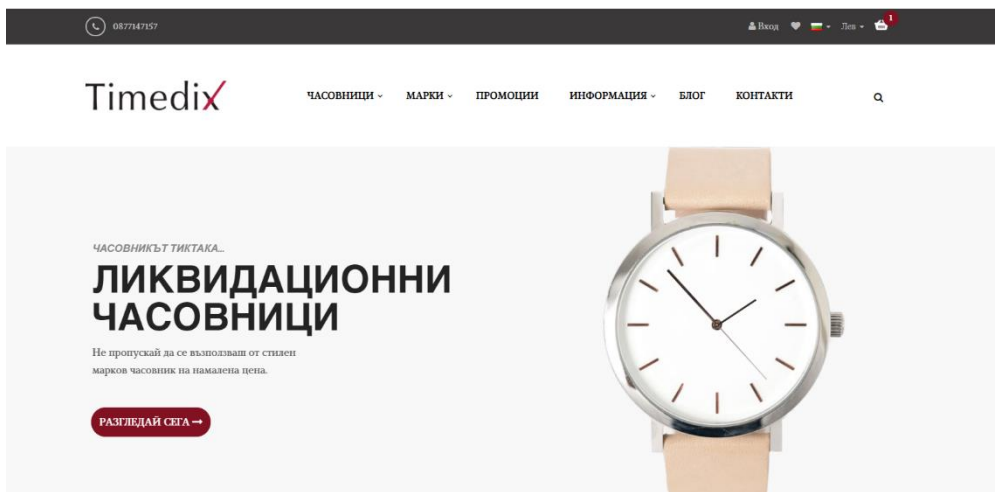
ПЪРВА СЪПКА – ДЪТЪЙЛНО ПРОУЧВАНЕ НА ПАЗАРА, ОПЛАЙН И КОНКУРЕНЦИЯТА И ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ЦЕЛСВТА АУДИТОРИЯ.

Направихме задълбочено проучване на всеки един от топ конкурентите в нишата. Открихме и анализирахме всичките им силни и слаби страни, за да поставим основите на цялостна онлайн маркетинг стратегия, която да представим на клиента.

Организирахме среща с част от екипа на Timedix, за да съобразим анализа от проучването с целите на клиента и да определим уникалното стойностното предложение, насочено към аудитория от потенциални клиенти. Изготвихме и брандова идентичност, към която да се придържаме по време на изпълнение на проекта.

ВТОРА СЪПКА – ИЗГРАЖДАНЕ НА ОНЛАЙН МАГАЗИН.

Избрахме една от най-използваните платформи за онлайн магазини в България – OpenCart. Екипът ни създаде изчистен дизайн на сайта, съобразен с изискванията на клиента и цветовете на бранда. На базата на проучването и съобразно най-актуалните тенденции в оптимизацията на онлайн магазини, структурирахме сайта и добавихме допълнителни модули, които да подобрят потребителското изживяване, за да увеличим процента реализации (продажби). Важно е да спечелим и задържим вниманието на клиента не само с рекламата, която му показваме, а също така и в онлайн магазина. Затова с времето ограничихме всички разсейващи елементи и представихме само най-нужната информация на клиентите на Timedix.



ЦЯЛОСТНА ОНЛАЙН МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯ

След изработката и оптимизирането на онлайн магазина завършихме и цялостната маркетинг стратегия, която включва :

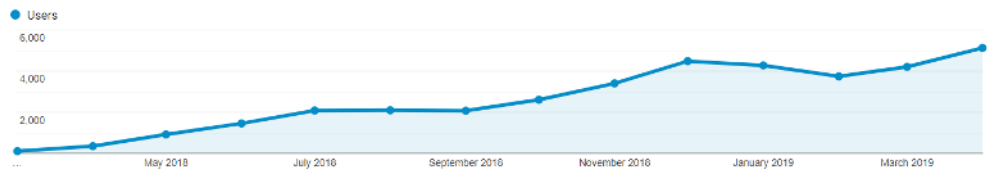
- Проучване на конкуренцията
- Определяне на целева аудитория
- Определяне на перфектния клиент (Buyer Persona)
- Изграждане на бранд идентичност
- SEO (оптимизация в Google по ключови думи)
- Маркетинг чрез съдържание
- Изграждане на външни връзки (Link Building)
- Управление на социални мрежи – Facebook и Instagram
- Facebook
- Реклама в Google
- Email маркетинг + Browser Notification
- Facebook игри (+ чатбот)

SEO ОПТИМИЗАЦИЯ

Първоначалните проучвания показаха, че нишата свързана с часовници е изключително конкурентна в търсчките. В същото време има голям на брой търсения на релевантни ключови думи на месец в Google като „часовници“ (22,000 пъти), „мъжки часовници“ (5,400), „дамски часовници“ (5,400), „маркови часовници“ и други.

При стартирането на SEO оптимизация на сайта през месец април, 2018та година, оформихме семантично ядро с релевантни ключови думи за бизнеса. Проучихме конкурентите и техните ключови думи, по които се класират. В целите си заложихме достигане на първа страница по важни ключови думи с голям на брой месечни търсения и по-специфични ключови фрази, по които целевата аудитория търси ежедневно в Google.

Изградихме качествени релевантни външни връзки. Направихме мета заглавия и описания на всички важни страници на онлайн магазина. Оптимизирахме кода - структурирани данни, минимализирахме ресурси, увеличихме скоростта на сайта и подобрехме други технически показатели. Съставихме план за маркетинг чрез съдържание вътре в сайта и създадохме качествени и полезни статии за блога.



Google Analytics март 2018 - април 2019

Само за една година успяхме да класираме изцяло нов уебсайт на първи позиции по много конкурентни ключови думи в Google.bg като „часовници“ (No.1), „мъжки часовници“ (No.2), „маркови часовници“ (No.2), „маркови дамски часовници“ (No.3) „часовници онлайн“ (No.4) и други по-нишови ключови думи. Тези резултати надминаха очакванията ни и поставените цели, които си бяхме заложили в самото начало.

РЕЗУЛТАТИТЕ СА :

- Позициониране на уебсайта в топ 3 на Google.bg по висококонкурентни ключови думи: „часовници“ (No.1), „мъжки часовници“ (No.2), „маркови часовници“ (No.2), „маркови дамски часовници“ (No.3) и други;
- Достигане до първа страница по конкретни марки часовници: burgmeister (No.1), constantine durmont (No.1), time piece (No.1), ice watch (No.4) и други;
- 1/3 от целия трафик към онлайн магазина идва органично от Google;
- Около 5000+ посещения на месец от органични търсене в Google (април 2019);

Keyword	Search volume	↓ ETV	23/04/2019
	>	>	<
часовници	↗ 22200	17760	1
мъжки часовници	↗ 5400	4860	2
дамски часовници	↗ 5400	1620	7
часовници мъжки	↗ 1000	800	3
маркови часовници	↗ 880	792	2
маркови мъжки часовници	↗ 390	312	3
часовници дамски	↗ 1300	260	10
часовници онлайн	↗ 480	240	4
часовници цени	↗ 210	210	2
маркови дамски часовници	↗ 260	208	3
оригинални часовници	↗ 320	192	5
сайт за часовници	↗ 170	85	7
дамски маркови часовници	↗ 90	72	3
мъжки часовници цени	↗ 90	72	3
ръчни часовници	↗ 320	64	8
мъжки маркови часовници	↗ 70	63	2
часовници дамски маркови	↗ 70	56	3

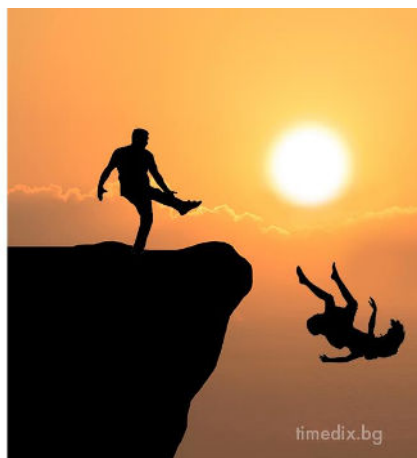
Google Analytics март 2018 – април 2019

УПРАВЛЕНИЕ НА СОЦИАЛНИ МРЕЖИ – КАК АНГАЖИРАХМЕ ЦЕЛЕВАТА АУДИТОРИЯ?

Един от най-важните моменти при изграждането на успешен онлайн бизнес е комуникацията на бранда с клиентите. Особено важно е за нови бизнеси, защото трябва да спечелят доверието на аудитория, за която са напълно непознати. По тази причина насочихме вниманието си в двата най-популярни канала за комуникация с клиенти Facebook и Instagram. С времето успяхме да съберем подходяща аудитория. А резултатите и доволните клиенти не закъснях:



Създадохме различно интересно и полезно съдържание, с което представихме най-силните страни на Timedix пред потенциалните клиенти. Нещо, което се опитахме да въведем е малко по-свободен и младежки стил на писане, с леко хумористичен оттенък, който да ни отличи от конкурентите. Използвахме и първи април като начин да се пошегуваме с нашите последователи и достигнем до нова аудитория, създавайки измислен часовник (БАТКО X8) с невиджана промоция само за „Деня на шегата“.



Организирахме ангажиращи Facebook игри. С което поддържахме вниманието и интереса на феновете, а най-важното е, че печелихме умело и нова аудитория от потенциални клиенти.

Timedix
Published by Anya Petrova (7) · 18 October 2018 · 🌐

БАУ! 🎃 Уплашихме ли ви с нашите страшни тикви? 🤩 Още по-страшна е **НАГРАДАТА**, която те ще ви донесат, а именно **100 ЛЕВА ВАУЧЕР ЗА ЧАСОВНИК!** 🕒 Точно така, само няколко лесни стъпки и можете да се сдобиете с мечтания аксесоар.

? Какво е нужно? Тагнете свой приятел в коментар и ни кажете на коя тиква прилича. Нека се посмеем заедно 😄

📅 На 31 октомври ние ще изтеглим печелившата тиква 🎃... опа, късметлия искаме да кажем. **ЖЕЛАЕМ УСПЕХ НА ВСИЧКИ УЧАСТНИЦИ!** 🍀

Пълните правила на играта можете да откриете ТУК -> <https://bit.ly/2ynfeHe>



34,529 People reached 7,834 Engagements [Boost Post](#)

👍 🤔 🗨️ 1.1K 1.5K Comments 445 shares

С тази игра през месец октомври ангажирахме над 7,500 потенциални клиенти, от които над 70% нови. Увеличихме с цели 30% феновете на страница само за 2 седмици.



FACEBOOK МАРКЕТИНГ

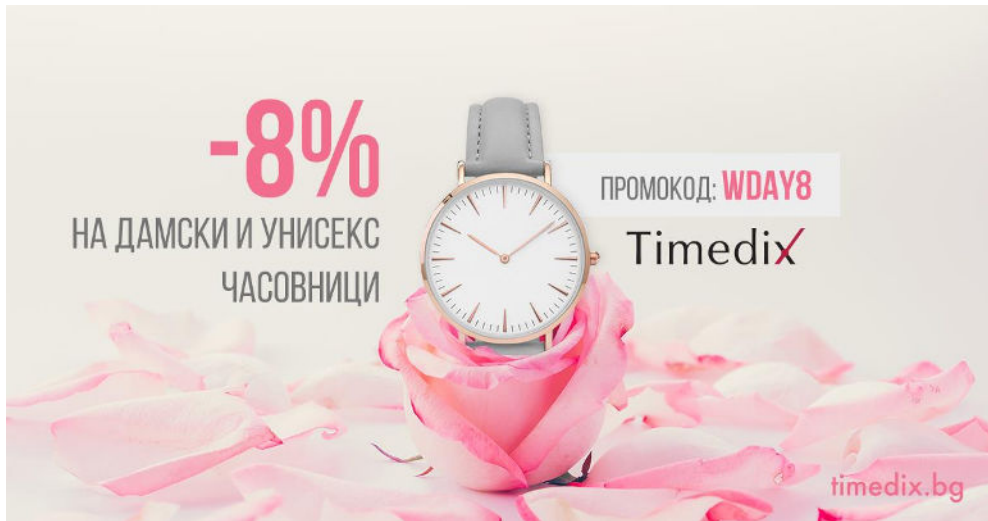
Времето в което всички пускаха реклама за 5\$ и печелиха десет пъти повече отдавна отмина. Не е тайна за никой бизнес, че рекламите в социалните мрежи поскъпнаха многократно благодарение на постоянно нарастващите рекламодатели. А в пазарни ниши с по-скъпи стоки (като маркови часовници) и с доказани конкуренти, борбата за пазарен дял е изключително трудна с малки бюджети, особено в началото. Какво направихме, за да „отхапем“ парче от пая на онлайн магазини, които продават маркови часовници от над 10 години?



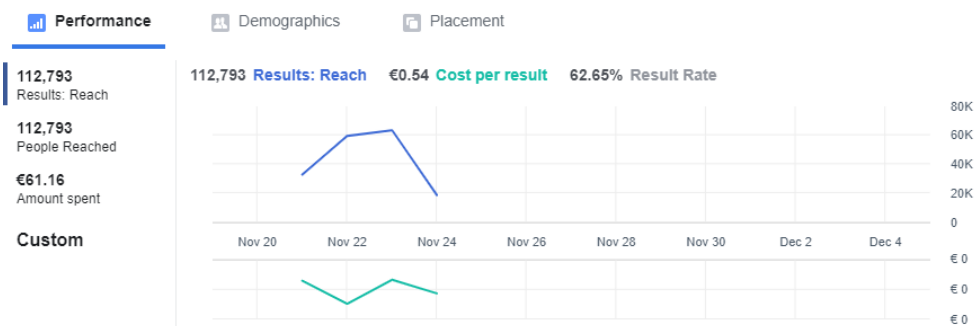
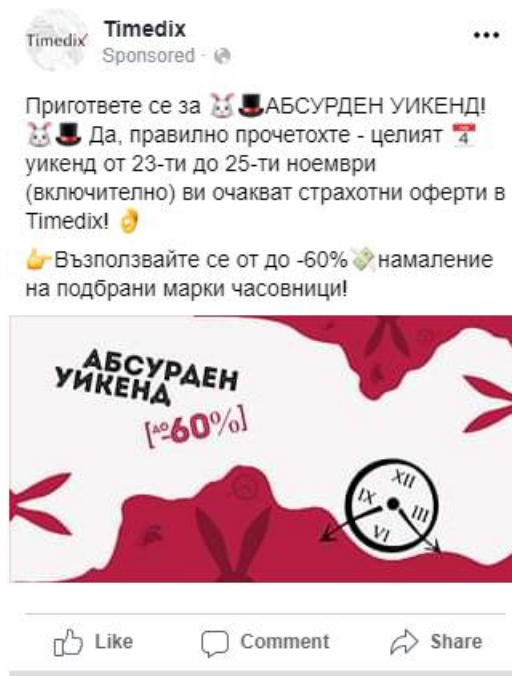
Поради спецификата на сферата и по-високата цена на голяма част от продуктовата гама, часовниците не са импулсивна покупка. Това е и причината ретаргетинг рекламите и динамично генерирани реклами с продуктов каталог да дават значително по-добри резултати.

Въпреки всичко, чрез Facebook реклами, лесно успяваме да достигнем и до нови потенциални клиенти. Едно от най-важните неща остава подбора на правилната аудитория и оптимизация на съществуващите рекламни кампании. Един от най-важните показатели за Facebook рекламните кампании е „възвръщаемост на инвестицията за реклама“ (ROAS). При добре представящи се рекламни кампании имаме възможността да увеличим бюджета за реклама.

Подготвихме и рекламни кампании на база различни периоди от годината. Организирахме и 3 големи разпродажби през август, ноември и декември.



Екипът от маркетинг отдела разработи многостъпкова „потребителска пътека“ (продажбена фуния), чрез която в най-скъпия рекламен период от годината Black Friday постигна изключителни добри резултати. Обсъдихме стратегията с екипа на Timedix, като определихме различни бонуси и промоции за цялата кампания.





Timedix Sponsored

🐱👑 **АБСУРДЕН УИКЕНД** е тук! 🐱👑 Да, правилно прочетохте - целият **4** уикенд от 23-ти до 25-ти ноември (включително) ви очакват страхотни оферти в Timedix! 🤝

👍 Възползвайте се от до **-60%** 🌟 намаление на подбрани марки часовници!

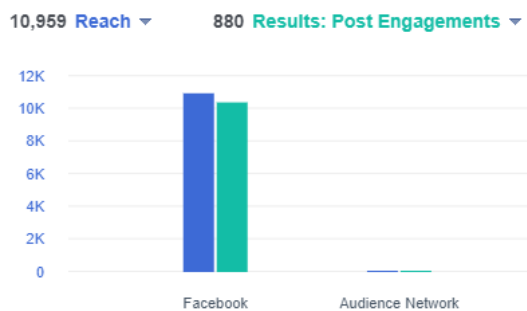
TIMEDIX.BG
Абсурден Уикенд - до -60% [SHOP NOW](#)

При голяма част от онлайн магазините след Черен Петък се наблюдава нормален спад в продажбите, но в последните години, последният петък от ноември стана все по-комерсиален. Хората започнаха да се подготвят за коледните празници от рано, като се възползват от големите намаления през ноември. Това определено оказва негативно влияние при някои онлайн бизнеси през декември, особено при тези, които предлагат по-скъпи стоки.



Ето и част от стратегията на timedix.bg за декември.

В началото на месеца създадохме Facebook игра с голям бонус за участниците, за да оправдаем инвестицията, разработихме специален Facebook Chatbot, който прикрепихме към играта. Така създадохме иновативен многостъпков модел на игра, с който за 6 дни успяхме да постигнем забележителен резултат.



Освен, че успяхме да ангажираме с бранда хиляди нови хора, също така успяхме да съберем и email база данни от 685 потенциални клиенти в платформата ManyChat! Впоследствие напълно безплатно ремаркетирахме всеки един от тях със специална коледна оферта, а Open Rate достигна до 94%!

Post	Processed	Sent	Read (%)
Екипът на Timedix ти благодар...	18 Dec 2018 03:00	685	638 (93.96%)

GOOGLE РЕКЛАМИ

Един от добрите канали за свеж трафик е мрежата за реклами на Google. Освен динамичните и ретаргетинг реклами, системата на Google ни предостави възможността да привлечем свеж трафик към онлайн магазина по важни ключови думи при търсене и чрез визуални елементи в дисплей мрежата на Google. При липса на посетители на сайта, нов онлайн магазин не би могъл да генерира продажби. Това е и причината, поради която Google рекламите изиграха важна роля в онлайн маркетинг стратегията за развитие и разпространение на Timedix.

С времето, натрупаните данни и оптимизацията по рекламните кампании на Google ни позволява да постигнем още по-добри и оптимални резултати от този канал.

ТЕХНИЧЕСКА ПОДДРЪЖКА И ДОПЪЛНИТЕЛНИ РАЗРАБОТКИ

Навременната техническа поддръжка и подобрене на функционалностите на един онлайн магазин са основополагащ фактор за успех. Само една година след стартирането си направихме частичен редизайн на онлайн магазина Timedix. След анализ на поведението на потребителите чрез Google Analytics и Hotjar, направихме промени по началната страница, продуктовите страници и подобрихме процеса по завършване на поръчка.

Добавихме и нови платежни методи – плащане чрез ePay, с кредитна и дебитна карта (PaySera) и опция за плащане на изплащане. Разработихме метод, с който потребителите могат да избират доставка до конкретни офиси на ЕКОНТ и СПИДИ. Инсталирахме и нова функционалност, която да даде възможност на потребителите да посочат по-ниска цена от конкурентен онлайн магазин. В същото време направихме и нова езикова версия на онлайн магазина, който има за цел да стартира продажби в друга съседна държава това лято.

Тези промени повлияха позитивно на потребителското поведение, степента на отпадане намаля, средното време прекарано на уебсайта и средната стойност на потребителската кошница също се увеличиха.

ТЕХНИЧЕСКА ПОДДРЪЖКА И ДОПЪЛНИТЕЛНИ РАЗРАБОТКИ

- Стабилен и конкурентен онлайн магазин за маркови часовници;
- Налагащ се бранд пред широката аудитория;
- Първи позиции в Google.bg на важни ключови думи;
- Висок трафик от органично търсене;
- 6-цифрен оборот;
- Над 1000 продадени часовника.

Изградихме силна основа през първата година, направихме подробен анализ на резултатите и оформихме маркетинг стратегия за втората година, като целта ни е да помогнем да развием Timedix и превърнем в лидер в Интернет пространството. Примерът на Timedix ни показва, че с правилната стратегия и инвестиция, е възможно да създадеш нов онлайн магазин и в рамките само на една година да го превърнеш в успешен бизнес.

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕТО!

Изготвил:

Веселин Палавров

SEOMAX

гр. Пловдив жк „Перла“ (кв. Тракия),

ул. „Вълко Шопов“ № 2Б, Блок 1

+359 (889) 833 433

office@seomax.bg

seomax.bg