



CASE STUDY

95% УВЕЛИЧЕНИЕ НА
ПРОДАЖБИТЕ ЧРЕЗ FACEBOOK
РЕКЛАМА НА ОНЛАЙН МАГАЗИН
ЗА ДАМСКА МОДА

2018-та година бе изключително интересна и ползотворна за целия ни екип. Работихме с много големи клиенти, спечелихме няколко награди и постигнахме чудесни резултати с голяма част от клиентите си. Но както обичаме да казваме – за нас всеки клиент е важен, без значение от големината на неговата фирма или финансовия му бюджет. Започвайки работа по всеки един от проектите, ние даваме максимално много от себе си, за да постигнем възможно най-добри резултати.

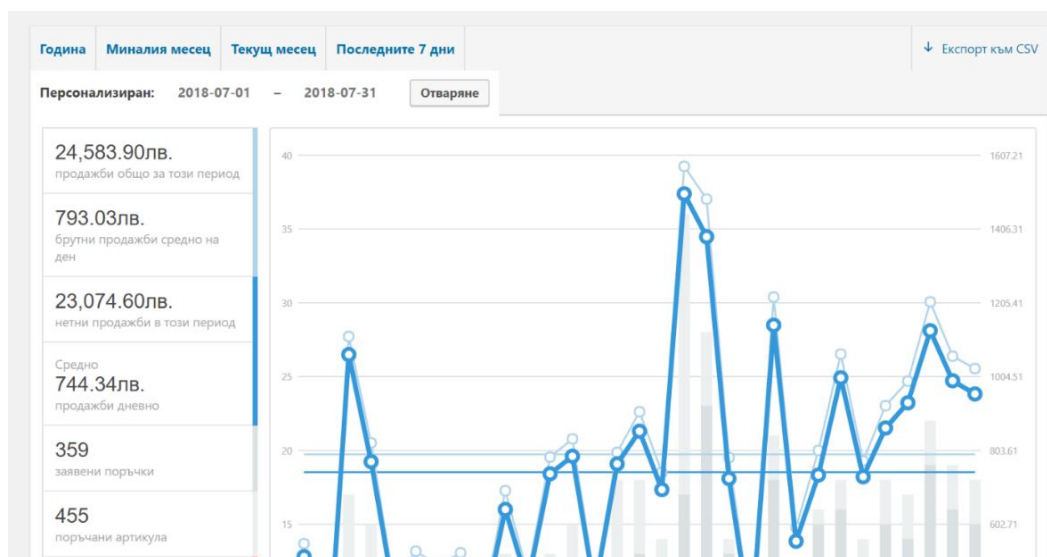
Така в началото на лятото при нас постъпи запитване за онлайн реклама на онлайн магазин, предлагащ дамски дрехи, обувки и аксесоари. Запитването бе насочено директно към онлайн реклама във Facebook, като поставената цел пред нашия екип бе да увеличим оборота на онлайн магазина от поне 30 000 лева на месец, като средния оборот на платформата през предходните месеци варираше между 20 и 25 000 лева на месец.

Това се случи в началото на месец юли. През този период ние разговаряхме с клиента и

Анализирахме :

- спецификата на неговата дейност;
- качеството на предлаганите продукти;
- проучихме конкурентните компании;
- анализирахме настоящите аудитории;
- потенциалните клиенти;
- създадохме образ на идеалния клиент;
- оборот, цена на възвръщаемост;
- средна стойност на потребителска кошница;
- брой на изоставени колички (незавършени поръчки) на месец;
- създадохме стратегия и предложения към клиента.

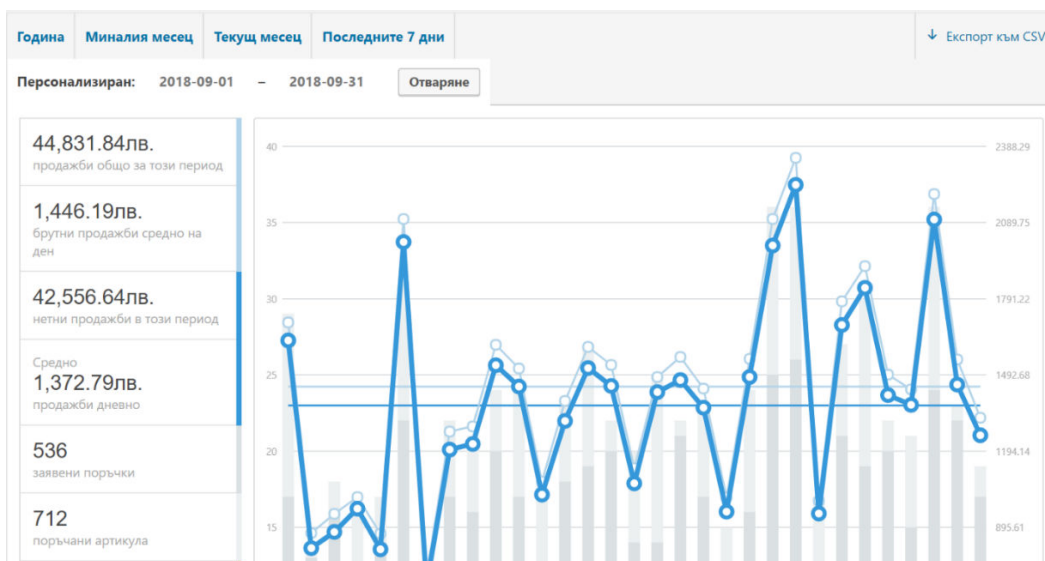
Състояние на клиентския профил преди да започнем съвместна работа:



Reach	Impressions	Cost per result	Budget	Amount spent	Ends	Frequen	Unique link clicks	Website purchases	Website purchases conversion	Website purchase ROAS (return)
92,608 People	667,183 Total	—		\$1,582.14 Total Spent		7.20 Per Per...	12,864 Total	405 Total	\$15,525.28 Total	9.81 Average

През следващите месеци съвместна работа успяхме да увеличим значително трафика в сайта и още по-точно да дефинираме най-подходящите потенциални клиенти. Заехме се с още по-детайлно насочване на рекламните кампании към нови клиенти и непрестанното им оптимизиране. Едновременно с това тествахме различни дизайни през аудиториите, за да можем да изградим ясна представа за естетическите предпочитания на потенциалните клиенти във Facebook.

Месец септември



С нашия дизайнер подробно обсъдихме дизайните, генерирали най-добри продажби през предходните два месеца и изградихме стратегия за дизайн на рекламните банери. Нейната цел бе да стимулира онлайн потребителите да преминат през цялата потребителска фуния на нашия клиент и да превърне колкото се може повече хора от потенциални в реални клиенти.

Резултатите от съчетаването на маркетинг стратегия за рекламни кампании във Facebook с детайлно анализиране на естетическите предпочитания на клиентите, имайки предвид дизайните на рекламните банери, са наистина впечатляващи.

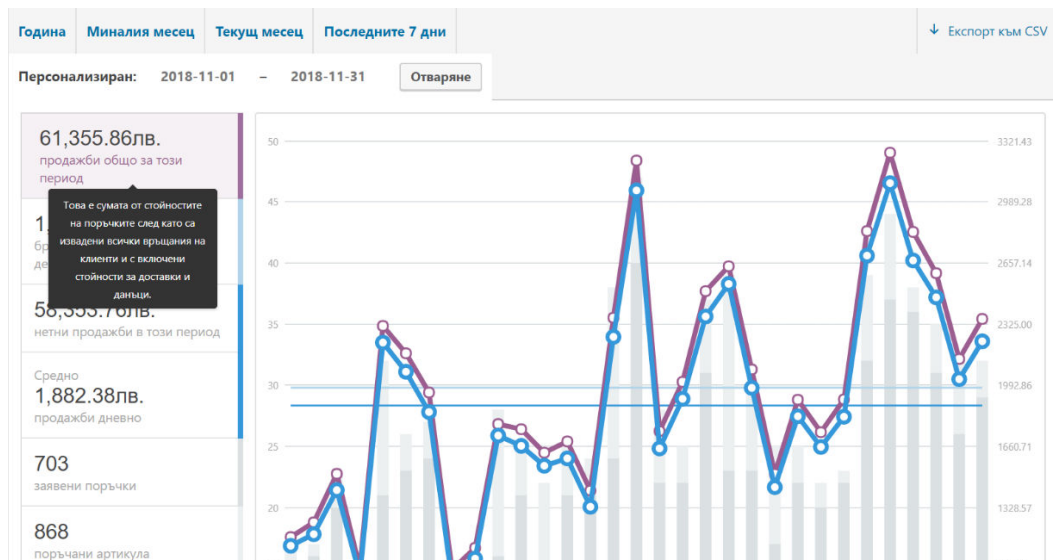
Само за 2 месеца успяхме да надхвърлим поставените от клиента цели и да удвоим оборота на онлайн магазина, увеличавайки бюджета за реклама едва с 300 лева.

Нашите реклами се показаха на над 140 000 души, което направи бранда значително по-разпознаваем, а трафикът нарасна с 13 000 души. Средно всеки трети потребител генерираше поръчка за 2 или повече артикула, а възвръщаемостта на инвестицията на нашия клиент отчете коефициент от 11.91, което означава, че за 1 730 \$ инвестирани в реклама, ние генерирахме поръчки на стойност 20 604 \$.

Достигнахме предела на обем работа във фирмата клиент, поради което се наложи персоналът на нашия клиент да се увеличи с още един човек, обработващ пристигналите поръчки.

Месец ноември

През месец ноември **НЕ организирахме кампания за Черен петък**. Вместо да рекламираме продукти с намаление, ние спряхме всички реклами на нашия клиент в периода от петък до неделя, който бе обявен за намаления за Черен петък.



Reach	Impressions	Cost per result	Budget	Amount spent	Ends	Frequen	Unique link clicks	Website purchases	Website purchases conversion	Website purchase ROAS (return)
105,090 People	622,060 Total	—		\$1,841.06 Total Spent		5.92 Per Per...	13,784 Total	560 Total	\$24,545.13 Total	13.33 Average

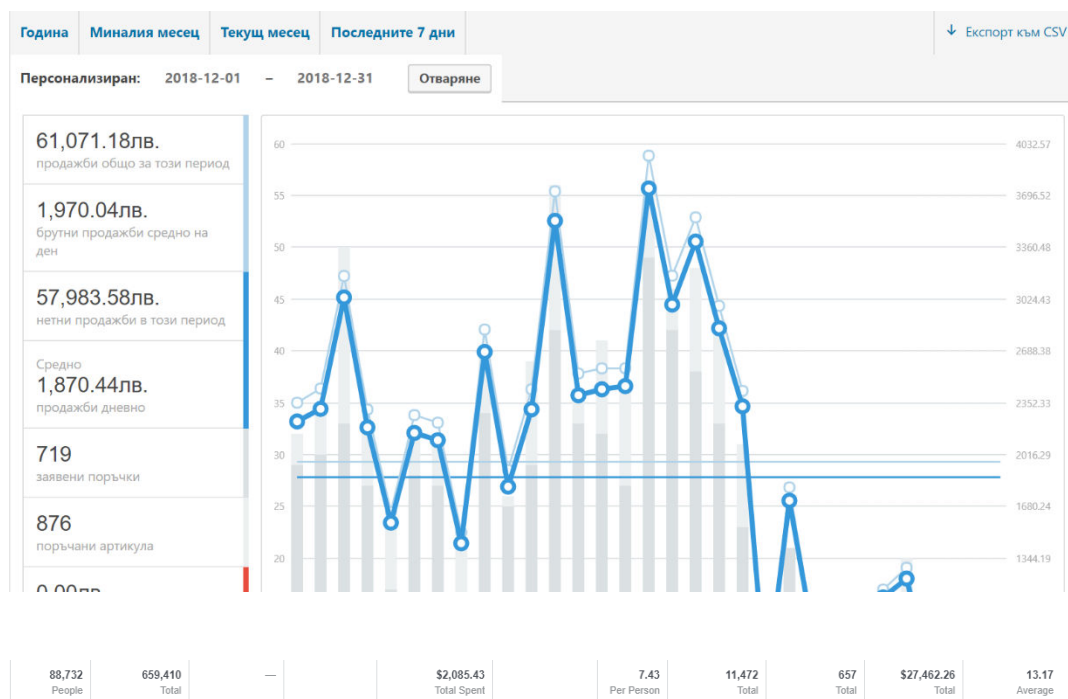
През четвъртия и петия месец от съвместната ни работа, нашият екип успя почти да УТРОИ генерираният оборот, постъпващ в онлайн магазина. Успяхме да постигнем още по-добри резултати в отношението инвестиция за реклама спрямо възвръщаемост (ROAS), а за месец октомври генерирахме общо 560 поръчки на стойност 24 545\$.

Общият оборот на онлайн магазина на нашия клиент достигна **61 355 лева** през ноември!

Успяхме да задържим тази тенденция и през последния месец на годината, като този път в стратегията ни влязоха продуктите с най-висока цена, предлагани в онлайн магазина. Успяхме да задържим рекламния месечен бюджет почти без отклонение, а възвръщаемостта продължи да бъде повече от удовлетворителна за собствениците на онлайн магазина за дамска мода.

Месец декември

През последния месец на годината привлякохме по-малко на брой, но по-платежоспособни клиенти, които генерираха висока цена на потребителската кошница. Спряхме много от кампаниите ни след 21.12, което доведе до спад на поръчките след Коледа, но запазиме много добра възвръщаемост на инвестицията за реклами, спрямо продажбите.



Резултатите

Само за 5 месеца, нашият екип успя не само да постигне целите, поставени от клиента, но и да ги надскочи няколкократно. Почти успяхме на **утроим оборота на онлайн магазина за дамска мода**, увеличавайки бюджета за реклама едва с 1 500 лева в последното тримесечие, в сравнение с периодите преди съвместната ни работа. В сравнение с месец декември 2017-та година, сме увеличили оборота на онлайн магазина с 95%. През декември 2017-та, оборотът е бил 31 200 лева.

Увеличихме трафика от нови потребители със **100%**;

Увеличихме средния дневен оборот с почти **120%**;

Увеличихме броя на поръчките със **102%**;

Увеличихме стойността на потребителската кошница с **19%**;

Броят на незавършените покупки намаля с около **35%**.

Ако и вие искате да развиете Вашия онлайн магазин, свържете се с нашия екип и ние ще създадем стратегия, която да е съобразена с уникалността на Вашия бизнес.

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