

SEOMAX
DIGITAL AGENCY

Dafi

CASE STUDY

Facebook и Google
реклами на онлайн
магазин за дамско бельо
www.dafi-fashion.net



Безспорно, един от най-конкурентните бизнеси в сферата на онлайн търговията е предлагането на дрехи. Това обаче не означава, че не могат да бъдат постигнати добри резултати. За да ви го докажем, създадохме това Case Study. Вижте как за една година постигнахме чудесни резултати, с малък бюджет, в ниша, по-специфична от рокли, блузи и панталони – дамско бельо.

Как започнахме съвместна работа?

Dafi fashion е български бранд за дамско бельо, произведено в България, които имат и онлайн магазин. Основната дейност на фирмата е изработване на качествено, но на разумна цена дамско и детско бельо, пижами, нощници и други трикотажни изделия. Фирмата работи с голямо разнообразие от модели и размери. Продуктите са сертифицирани и отговарят на Българския и Европейски стандарт.

В началото на 2019 клиентът ни потърси за Facebook реклама, тъй като единственият начин за рекламиране преди това, е бил „Подсилване на постове“.

Маркетингова част

Онлайн реклами във Facebook и Google Ads

С Dafi fashion започнахме работа през април 2019-та година. Клиентът имаше единствено Бизнес профил във Facebook и резултатите не са били достатъчно задоволителни, тъй като единствено са се подсилвали публикации. Два месеца по-късно, след като показахме добри резултати във Facebook, макар и с органичен месечен бюджет, предложихме реклама и в Google, като подходящ канал в тази индустрия. Разбира се, клиентът ни се довери напълно и стартирахме с кампании и в Google от юли месец.

Първото нещо, което направихме, е да проучим конкуренцията на пазара. Изготвихме подходяща стратегия, включваща различни типове реклама, съответно и кампании. След, което направихме всички необходими бизнес настройки, създадохме акаунт в Google Analytics, за да анализираме постоянно резултатите на клиента. Настроихме и електронна търговия, за да следим поръчките. Създадохме и Tag manager, за да проследяваме събитията на сайта, тоест да проследим потребителите на сайта, конверсиите и реализациите, както от Facebook, така и от Google.

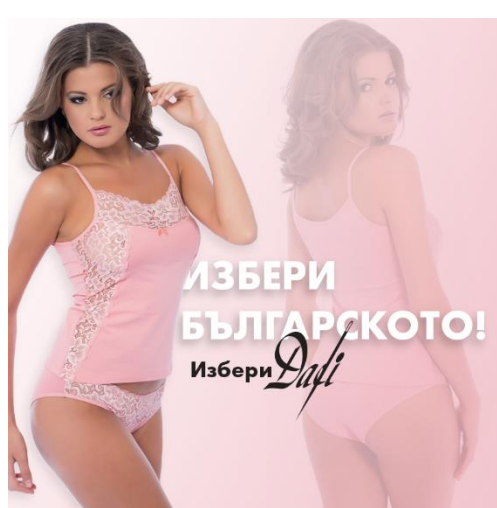
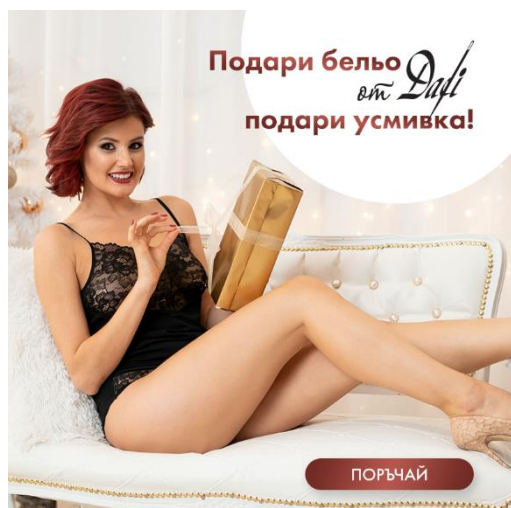
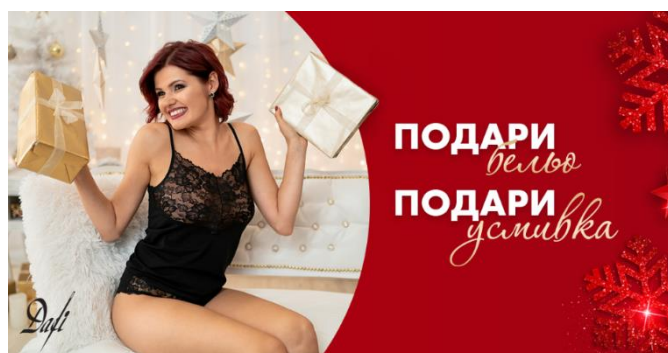
Какво предприехме за подобряване на резултатите?

- Стартирахме първо с кампании за Трафик към сайта и реклама за популяризиране на страницата във Facebook, за да привлечем аудитория;
- След настройването на всички важни цели за проследяване, създадохме различни кампании с цел постигане на реализация – Покупка, Добавяне в количка, стартиране на Checkout процеса.
- Създадохме множество аудитории – ретаргетинг, lookalike;
- Тествахме различни рекламни послания и формати, за да разберем кое е най-привлекателно за потенциалните клиенти; използвахме изображения, както в квадратен, така и в правоъгълен формат;
- Създадохме тематични кампании с цел привличане на нова аудитория в сайта;
- Създадохме кампании с промоции, като «Бикини седмица» , «Пижами седмица», като съответната категория бе намалена с 10%, както и различни тематични кампании – 14 февруари, Коледа и т.н;
- Проведохме и няколко игри с подарък ваучер за пазаруване, за да ангажираме аудиторията и да достигнем до повече хора;
- Предложихме на клиента друг канал за рекламиране – Google, за още по-високи резултати. От юли месец стартирахме и с Google реклама;

- Направихме проучване на ключови думи и създадохме първоначално Search кампания с 5 рекламни групи. След това пуснахме и Динамична ретаргетинг кампания при търсене;
- Направихме предложение за подобрене на сайта, като идеята ни беше максимално да улесним клиентите на Dafy fashion;



Създавахме различни дизайни. Тествахме различни формати (квадратни, правоъгълни). Използвахме колажи, карусели, слайдшоу. Оптимизирахме всеки ден кампаниите, откъм аудитории, текстове и дизайни, за да постигнем максимално добри резултати. Наблегнахме на това, че продуктите са произведени в България и са на много добра цена.



Резултати

Facebook реклами

Ако направим сравнение с работата ни в първите месеци на 2019 година и първите месеци на 2020 година, наблюдаваме **110% ръст** на продажбите през целия сайт. През юни сме постигнали висок Conversion rate - **2.31%**, което е много добър процент на реализация във Facebook. Направихме сравнение спрямо сезонността. Проследихме продажбите през месец Февруари 2019 година, преди клиентът да е започнал работа с нас, и месец Февруари 2020 година. Наблюдаваме за една година **ръст 143% в продажбите**. Бюджетът увеличихме с 50% през Февруари 2020 год., именно след добрите резултати през последните няколко месеца.

Как постигнахме тези резултати?

- Настроихме реклами с различни цели – Purchase, Add to Cart, ViewContent;
- Оптимизирахме кампаниите ежедневно;
- Тествахме различни аудитории, създавахме нови, сменяхме дизайни, използвахме различни формати, променяхме текстове.

За период от 1 година, какво постигнахме?

- Създадохме 117 рекламни кампании;
- Използвахме 80 различни аудитории;
- Достигнахме до 370 068 души;
- Увеличихме бюджета за реклама с 50%;
- Постигнахме 110% ръст в продажбите;

Google Ads

Когато започнахме съвместна работа с клиента, той нямаше намерения да рекламира продуктите си в Google. След два месеца успешна работа той ни се довери за съставянето на кампания и в Google. Разбира се, той ни се довери изцяло. Създадохме профил, настроихме целите, проучихме ключовите думи и създадохме първата Search реклама с 5 рекламни групи с фокус продуктите на клиента. В началото ни бе трудно, заради конкурентната ниша, а именно дамското бельо. След ежедневното оптимизиране по кампаниите, постигнахме резултат.

Как го постигнахме?

- Създадохме ретаргетинг кампании към посетителите на сайта;
- Създадохме Дисплейна Ретаргетинг кампания;
- Създадохме 6 кампании;
- Добавихме 23 реклами групи;
- Създадохме динамични реклами.

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

Благодарим за вниманието!

Изготвила:

Оля Иванова

SEOMAX

гр. Пловдив жк „Перла“ (кв. Тракия),

ул. „Вълко Шопов“ № 2Б, Блок 1

+359 (889) 833 433

office@seomax.bg

seomax.bg