

Případová studie

Danapo.cz

Zvýšení počtu objednávek e-shopu



Úvodem

Tato případová studie je názorným příkladem převedení e-shopu z vlastního řešení na pronájem od Shoptetu a zároveň aplikací kroků, které povedou ke zvýšení obrátu.

Cíl: Zrealizovat 100 objednávek za 30 dní

Volba e-shopového řešení

S klientem jsme se na začátku spolupráce domluvili, že pro splnění cíle je potřeba vyměnit současný e-shopový systém za pronájemovou verzi od společnosti Shoptet, s.r.o. Jeho staré řešení totiž nesplňovalo některé aktuální požadavky na provoz reklamních systémů, a bylo tedy nutné najít optimální cestu mezi výdaji na provoz systému a jeho dalšími aktualizacemi.

Nastavení e-shopu

Kompletní nastavení, aktivování modulů a úprava grafiky.

PPC

Propojení se současně používanými reklamními systémy a založení nových.

Jak jsme postupovali?

Nastavení e-shopu

Klientovi jsme zajistili plynulý přechod z jeho původního e-shopového řešení na Shoptet. Součástí práce bylo prověření přesměrování starých URL a správné nastavení Shoptetu z hlediska SEO (URL adresy, základní SEO, UX).

PPC

Vzhledem k tomu, že klient doposud využíval jen statický remarketing formou rastrových bannerů v obsahové síti, bylo tedy nutné napojit všechny reklamní systémy (Sklik, Google Ads, Heureka a Zboží.cz) na produktové feedy.

Jaký byl výsledek po 1. měsíci spolupráce?

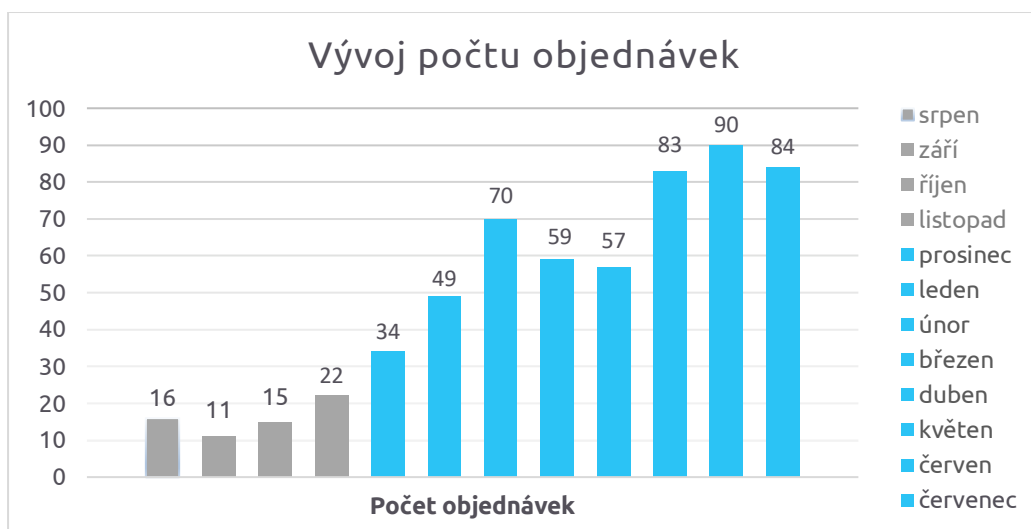
Výsledky e-shopu zpočátku nepřicházely. Hlavním problémem byl nestálý sortiment a kombinace nového a použitého zboží. Velkou roli hrálo i načasování spolupráce, která začala přímo po vánoční sezóně.

Z těchto důvodů jsme museli v prvním kvartálu 2019 provést různé experimenty. Taktéž ale bylo nutné všechny kanály tzv. zajet a nechat usadit, než si reklamní zdroje začnou mezi sebou vypomáhat. Jako nezajímavý zdroj z hlediska konverzí jsme vyhodnotili Facebook, protože jsme zjistili, že nepatří mezi počáteční cesty zákazníka. Zde jsme tedy výdaje optimalizovali a přesunuli do Google Ads – kampaň Google Nákupy se osvědčila více.



Výsledky v grafech

Počet objednávek každým měsícem rostu

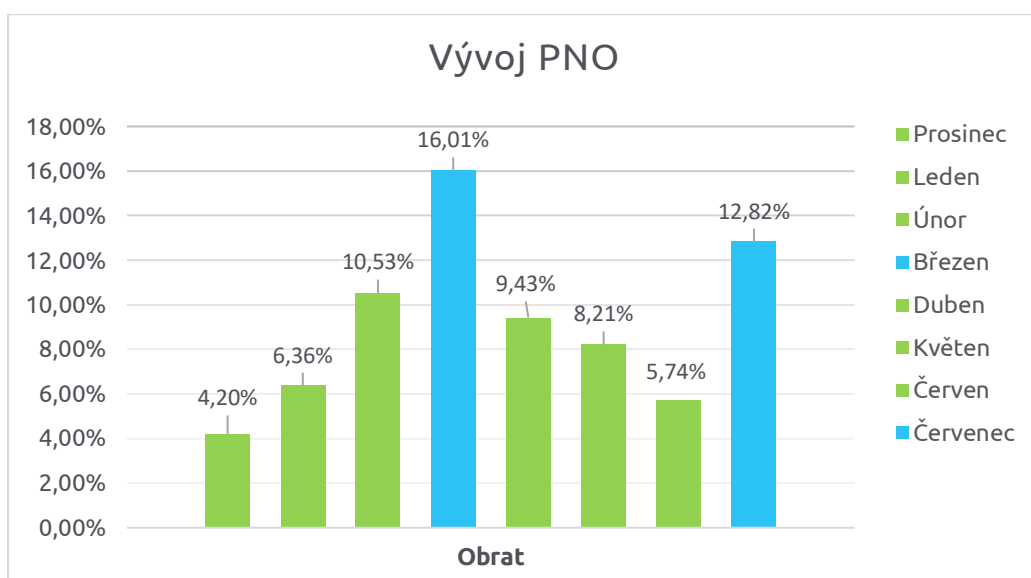


Komentář ke grafu:

První polovinu spolupráce (prosinec-březen) jsme experimentovali a zkoušeli různé postupy.

Hlavní cíl byl splněn v červenci 2019, tj. cca po půl roce spolupráce.

Vývoj PNO od zahájení spolupráce



Komentář ke grafu:

Vynaložená částka na marketing je optimální vzhledem k vyšší průměrné marži produktu.



O Danapo.cz

E-shop se specializuje na prodej **nového a použitého zboží.**

V jeho nabídce najdete pestrou nabídku produktů, od oblečení přes drogerii až po nářadí.

Internetový obchod Danapo sází na kvalitu zboží, levnou dopravu a poptávku po zboží od zákazníků.

Více na www.danapo.cz

