



## Да Превърнеш Къщата В Дом

Унгария

Дом и градина

1

### Помага На Клиентите Да Се Почувстват Като У Дома Си

Открай време центърът на всеки дом е печката. Тя винаги е била обичана и уважавана. Дори и в наши дни, когато огън може да се разпали толкова лесно, хората обичат да седят до камината и да гледат как пламъците пукат. Да се предаде възнаграждащото чувство за уют беше точно това, към което се стремеше Warnex, когато стана магазин, специализиран в камини, печки и огнища. Компанията е основана през 1996 г. и започва да работи в Унгария и близките страни.

Тъй като тогава малко се знаеше за силите на Интернет, изглеждаше естествено, че компанията ще започне да си сътрудничи с магазини тип “Направи си сам”, като Obi, Praktiker и Bauhaus. Въпреки това, тъй като дигиталният свят пое водеща роля и електронната търговия се превърна в ценен актив за търговците на дребно, Warnex реши да се включи и онлайн. В резултат на това платформата за е-комерс стартира през юли 2020 г. Продуктовите предложения се разшириха, като новата селекция включва както системи за отопление и охлаждане, така и малка електроника, технически артикули, инструменти “Направи си сам”, по-точно всичко, от което клиентите биха се нуждаели за тяхната градина и дом.



## Да Превърнеш Къщата В Дом

Унгария

Дом и градина

2

### Предизвикателствата В Управлението На Успешен Бизнес



Разликите между продажбата на B2B (Бизнес за бизнеса) и B2C (Бизнес за потребителите) са значителни. Особено когато първото се провежда офлайн, а второто - онлайн. Излизането изцяло онлайн обаче значеше никакъв контакт с клиентите, никакви препоръки на място и никакви последващи действия. Или поне така си мислеха.

За щастие малко след като се насочиха към е-търговията, те започнаха да си сътрудничат с Retargeting Biz, което им даде точно това, което смятаха за невъзможно - полезна поддръжка, експертен опит в онлайн маркетинга, лесен достъп до кампании и най-важното - постоянен контакт с клиентите.



## Да Превърнеш Къщата В Дом

Унгария

Дом и градина

3

### Защо Retargeting Biz?

На първо място, компанията бе натрупала десетилетия опит в продажбата на печки, нагреватели и камини. Те познаваха своите продукти и пазар много добре, което беше неоспоримо предимство. Въпреки това те знаеха малко за онлайн маркетинга и електронната търговия.

Чрез Retargeting Biz Warnex получи достъп до решение “всичко в едно” за техните маркетингови нужди. Наличието на специалисти, сертифицирани във Facebook и Google Ads значеше, че само най-добрите практики в индустрията ще бъдат използвани. Освен това всички кампании могат да бъдат напълно автоматизирани, както и персонализирани за всеки специфичен вкус, независимо колко придирчив.



# Да Превърнеш Къщата В Дом

Унгария

Дом и градина

4

## Как Го Постигнаха?

Тъй като една от основните цели на компанията беше да осигури приятно пазаруване на клиентите, бяха активирани поведенчески изскачащи прозорци. В резултат на това купувачите получаваха своевременни продуктови препоръки въз основа на техните специфични предпочитания и история на данните. Някои дори получаваха купони в замяна на имейл адресите си, което се оказа адски успешно.

Ако Warnex знаеше точно към коя аудитория да се обърне, то Retargeting Biz знаеше точно как да ги достигне и да се свърже с тях на по-лично ниво. В резултат, след като имейл адресите бяха заловени, Warnex ги използва за целите на ремаркетинга. Така задействаните имейли влязоха в сила. Това позволи на Warnex да се свърже с абонатите в точното време, изпращайки актуални съобщения и продуктови препоръки за всеки индивид.

Тъй като обаче Warnex искаше да достигне до клиентите, където и да разглеждаха, бяха активирани и push известия. И накрая, тъй като изграждането на силна общност беше от съществено значение за Warnex, бяха приложени кампании едновременно във Facebook и в Google.



## Да Превърнеш Къщата В Дом

Унгария

Дом и градина

5

След само **три месеца** съвместна работа с Retargeting Biz резултатите бяха поразителни:

- **Общия трафик нарасна 2.41 пъти**
- **Общата печалба нарасна 3.68 пъти**
- **Броят възстановени колички се умножи 14 пъти**
- За Google Ads кампаниите:
  - **Процентът на конверсия (CVR) се подобри с 85.71%**
  - **Транзакциите нараснаха 3.53 пъти**
  - **Цената за действие (CPA) намаля с 73.88%**
  - **ROAS се увеличи с 91.45%**
- За Facebook и Instagram кампании:
  - **Процентът на конверсия (CVR) се покачи с 20.90%**
  - **Продажбите се умножиха почти 30 пъти**
  - **Цената за действие (CPA) намаля с 69.79%**
  - **ROAS надминаха удвояване**

Подобни резултати бяха отбелязани след **шест месеца** съвместна работа с Retargeting Biz:

- **Общия трафик нарасна почти 11 пъти**
- **Общите печалби нараснаха 7 пъти**
- **Броят на възстановените колички се покачи 35 пъти**
- За Google Ads кампаниите:
  - **Импresiите нараснаха 5.43 пъти**
  - **Транзакциите се умножиха шесткратно**
  - **Печалбите нараснаха 3.31 пъти**
- За Facebook и Instagram кампании:
  - **Импresiите нараснаха почти 212 пъти**
  - **Транзакциите се умножиха 163 пъти**
  - **Печалбите нараснаха 61 пъти**



# Retargeting



**Започнете Да  
Сбъдват Мечтите Си**