



Μετατρέποντας Ένα Πάθος Σε Επιτυχημένη Επιχείρηση

Ηνωμένο Βασίλειο

Electro & IT

1

The Geek Place To Be



Λένε πως αν κάνεις αυτό που αγαπάς, τότε δεν θα δουλέψεις ποτέ ούτε μία μέρα στη ζωή σου. Όσο ουτοπικό και να ακούγεται, τα πάντα είναι δυνατά όταν σε οδηγεί το πάθος. Αυτό ακριβώς είχε στο μυαλό του και ο Jonathon Bullock όταν αποφάσισε να ασχοληθεί με τις επιχειρήσεις. Ένας επαγγελματίας προγραμματιστής με έντονο ενδιαφέρον για τις επερχόμενες τεχνολογίες και με τον ίδιο να είναι geek, ο Jonathon αποφάσισε να δημιουργήσει ένα σύμπαν όπου οι geeks θα αισθάνονταν σαν το σπίτι τους. Έτσι γεννήθηκε GameOn.games .

Σε λίγα μόλις χρόνια από την κυκλοφορία του, το ηλεκτρονικό κατάστημα έλαβε εξαιρετικές κριτικές και ανέπτυξε μια ισχυρή βάση από πιστούς πελάτες. Αυτό οφείλεται εν μέρει στην εκτεταμένη συλλογή προϊόντων (από κονσόλες παιχνιδιών, αναμνηστικά είδη, VR sets, αξεσουάρ παιχνιδιών, και συλλεκτικά αντικείμενα, μέχρι σε άρθρα μόδας για geeks ή υπέροχες λικουδιές).

Ωντας προγραμματιστής, ο Jonathon δημιούργησε τη πλατφόρμα του από το μηδέν, δίνοντας έστι προσοχή σε όλες τις σημαντικές λεπτομέρειες για τους πελάτες του. Αυτό περιλαμβάνει σχετικές κατηγορίες προϊόντων, πολυάριθμες μεθόδους πληρωμής (συμπεριλαμβανομένων των κρυπτονομισμάτων), γρήγορο checkout, καθώς και συναρπαστικό geeky σχεδιασμό του site.



Μετατρέποντας Ένα Πάθος Σε Επιτυχημένη Επιχείρηση

Ηνωμένο Βασίλειο

Electro & IT

2

Οι Προκλήσεις Διαχείρισης Μιας Επιτυχημένης Επιχείρησης



Καθώς χειριζόταν πολλές επιχειρήσεις ταυτόχρονα, ο χρόνος έγινε ουσιαστικός για τον Jonathon. Σαν αποτέλεσμα αυτού, αναζήτησε έναν συνεργάτη για το marketing που θα του επέτρεπε να επικεντρωθεί στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων του παρά στις δραστηριότητες του marketing.

Αν και πολλές επιλογές στην αγορά του επέτρεψαν να αυτοματοποιήσει συγκεκριμένους τύπους καμπανιών, μόνο μία από αυτές θα βελτιστοποιούσε τις αποδόσεις 24/7 και θα λειτουργούσε ως ένα one-stop κατάστημα. Σαν αποτέλεσμα, το GameOn.games επέλεξε τη Retargeting Biz το καλοκαίρι του 2020.



Μετατρέποντας Ένα Πάθος Σε Επιτυχημένη Επιχείρηση

Ηνωμένο Βασίλειο

Electro & IT

3

Γιατι Retargeting Biz;

Γιατί με τη Retargeting Biz, ο Jonathon ήταν σε θέση να εξοικονομήσει όχι μόνο χρόνο και κόπο, μέσω του θαύματος της αυτοματοποίησης, αλλά ήταν επίσης σε θέση να πουλήσει πιο αποτελεσματικά από ποτέ. Υποστηριζόμενη από μηχανή εκμάθησης, η Retargeting Biz επιτρέπει στα διαδικτυακά καταστήματα να δημιουργούν εξατομικευμένες εμπειρίες για τους πελάτες τους. Η έξυπνη τεχνολογία παρακολουθεί το αγοραστικό ταξίδι των χρηστών, προσδιορίζει τις προσωπικές προτιμήσεις και κάνει έξυπνες προτάσεις προϊόντων που αποφέρουν υψηλότερες αποδόσεις.

Δεδομένης της προϊστορίας του Jonathon ως προγραμματιστή και τις εκτενείς τεχνικές γνώσεις του, η Retargeting Biz ήταν μια φυσική λύση που του επέτρεψε να προσαρμόσει λεπτομερώς όλες τις καμπάνιες του.



Μετατρέποντας Ένα Πάθος Σε Επιτυχημένη Επιχείρηση

Ηνωμένο Βασίλειο

Electro & IT

4

Πως Τα Καταφεραν;



Οι στρατηγικές προτεραιότητες του GameOn.games ήταν να ενισχυθεί η αναγνωρισιμότητα της μάρκας και να αυξηθούν οι πωλήσεις. Για να επιτευχθεί αυτό, οι διαφημίσεις σε Facebook και Google ήταν η προτιμώμενη τακτική για ένα σημαντικό χρονικό διάστημα. Ωστόσο, καθώς όλο και πιο προηγμένες λειτουργίες γίνονταν διαθέσιμες στη νέα πλατφόρμα της Retargeting Biz, ο Jonathon ενδιαφέρθηκε ιδιαίτερα για την εφαρμογή τους.

Για να κάνει τις διαφημίσεις του να ξεχωρίζουν, το GameOn.games αναβάθμισε τα γραφικά του χρησιμοποιώντας animated αυτοκόλλητα, τα οποία είχαν ως αποτέλεσμα καλύτερη αλληλεπίδραση με τους χρήστες και αύξηση του conversion rate.

Ταυτόχρονα, smart widgets συστάσεων προστέθηκαν στις σελίδες του site. Είτε σε μεμονωμένες σελίδες προϊόντων είτε αμέσως πριν κάνουν check out, οι επισκέπτες λάμβαναν εξατομικευμένες προτάσεις προϊόντων που οδήγησαν σε αύξηση του Average Order Value (AOV).



Μετατρέποντας Ένα Πάθος Σε Επιτυχημένη Επιχείρηση

Ηνωμένο Βασίλειο
Electro & IT

5

Τα αποτελέσματα από **μήνα σε μήνα** για τις δυναμικές καμπάνιες ήταν τα ακόλουθα:

- Για τις καμπάνιες σε Facebook και Instagram:
 - **To Conversion Rate (CVR)** τετραπλασιάστηκε
 - **Τα έσοδα (Revenue)** πολλαπλασιάστηκαν **3.8 φορές**
 - **To Cost per Action (CPA)** μειώθηκε κατά **60%**
- Για τις καμπάνιες σε Google Ads:
 - **To Click-Through-Rate** διπλασιάστηκε
 - **To Conversion Rate (CVR)** αυξήθηκε κατά **55%**
 - **Τα έσοδα** αυξήθηκαν κατά **8.13%**
 - **To Cost per Action (CPA)** μειώθηκε κατά **21%**

Σε μόλις ένα μήνα μετά την εφαρμογή **έξυπνων widget**:

- **To 55%** των συνολικών επισκεπτών του ιστότοπου εκτέθηκαν σε **έξυπνες προτάσεις μέσω widget**
- **Οι συναλλαγές που προέκυψαν μέσω της μηχανής σύστασεων είχαν ένα Average Order Value κατά 28.81% υψηλότερο**

Σε μόλις **έξι μήνες**, η πρόοδος ήταν αξιοσημείωτη. Η Retargeting Biz βοήθησε το GameOn.games να επιτύχει:

- **6 Return On Ad Spend (ROAS)** για τις καμπάνιες σε Facebook και Instagram
- **4.03 Return On Ad Spend (ROAS)** για τις καμπάνιες σε Google
- **150.8%** αύξηση του Average Order Value (AOV)
- **99.6%** μείωση του αριθμού για τα εγκαταλελειμμένα καλάθια



Retargeting



**Ξεκινήστε Να Πραγματοποιείτε
Τα Όνειρα Σας**