



Μετατρέποντας Τα Κτίρια Σε Σπίτια

Ουγγαρία
Σπίτι & κήπος

1

Βοηθώντας Τους Πελάτες Να Νιωθούν Σαν Στο Σπίτι Τους

Από την αρχή του χρόνου, το κέντρο κάθε σπιτιού ήταν η σόμπα. Παραμένει πάντα κάτι αγαπητό και σεβαστό. Ακόμα και στις μέρες μας, που μια φωτιά μπορεί να ξεκινήσει τόσο εύκολα, οι άνθρωποι λατρεύουν να κάθονται δίπλα στο τζάκι και να βλέπουν τις φλόγες να τρεμοπαίζουν. Το να μεταφέρει αυτή την αίσθηση άνεσης ήταν ακριβώς αυτό στο οποίο στόχευε η Warnex όταν ξεκίνησε ένα κατάστημα με εξειδίκευση σε τζάκια, σόμπες και εστίες. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1996 και ξεκίνησε να λειτουργεί αρχικά στην Ουγγαρία και τις γειτονικές χώρες.

Μιας και λίγα ήταν γνωστά για το Διαδίκτυο τότε, ήταν φυσικό η εταιρεία να ξεκινούσε τη συνεργασία της με καταστήματα DIY (φτιάχτο μόνος σου), όπως το Obi, το Praktiker, και το Bauhaus. Ωστόσο, καθώς ο ψηφιακός κόσμος γινόταν ευρύτερα γνωστός και το ηλεκτρονικό εμπόριο έγινε πολύτιμο πλεονέκτημα για τους πωλητές λιανικής, η Warnex αποφάσισε να μπει και στο διαδίκτυο. Η πλατφόρμα ηλεκτρονικού εμπορίου της εταιρείας ξεκίνησε τον Ιούλιο του 2020. Η επιλογή προϊόντων μεγάλωσε, η νέα συλλογή περιελάμβανε συστήματα θέρμανσης και ψύξης, καθώς και μικρά ηλεκτρικά είδη, τεχνικά άρθρα, εργαλεία DIY. Συγκεκριμένα, οτιδήποτε μπορεί να χρειαστούν οι πελάτες για τον κήπο και το σπίτι τους.



Μετατρέποντας Τα Κτίρια Σε Σπίτια

Ουγγαρία
Σπίτι & κήπος

2

Οι Προκλήσεις Διαχείρισης Μιας Επιτυχημένης Επιχείρησης



Οι διαφορές μεταξύ πώλησης B2B (Business to Business) και B2C (Business to Consumers) είναι σημαντικές. Ειδικά όταν το πρώτο πραγματοποιείται με φυσική παρουσία και το δεύτερο διαδικτυακά. Το να περάσεις όμως σε εντελώς online πώληση, σήμαινε πλέον καμία επαφή με τους πελάτες, καμία επιτόπου πρόταση, και τέλος τα follow ups. Η έτσι νόμιζαν.

Ευτυχώς λίγο μετά τη στροφή τους στο ηλεκτρονικό εμπόριο, άρχισαν να συνεργάζονται με τη Retargeting Biz, η οποία τους έδωσε ακριβώς αυτό που θεωρούσαν αδύνατο - υποστήριξη, τεχνογνωσία στο online μάρκετινγκ, εύκολη πρόσβαση σε καμπάνιες, και το κυριότερο, συνεχής επαφή με τους πελάτες.



Μετατρέποντας Τα Κτίρια Σε Σπίτια

Ουγγαρία
Σπίτι & κήπος

3

Γιατι Retargeting Biz;

Πρώτα από όλα, η εταιρεία είχε δεκαετίες εμπειρίας στην πώληση σε σόμπες, θερμαντήρες και τζάκια. Γνώριζαν πολύ καλά τα προϊόντα και την αγορά τους, κάτι που ήταν ένα αδιαμφισβήτητο πλεονέκτημα. Παρ'όλα αυτά, γνώριζαν ελάχιστα για το online μάρκετινγκ και το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Μέσα από τη Retargeting Biz, η Warnex απέκτησε πρόσβαση σε μία λύση one-stop-shop για τις ανάγκες της στο μάρκετινγκ. Στη Retargeting Biz όντας πιστοποιημένοι ειδικοί στο Facebook και τα Google Ads σήμαινε ότι δεν θα χρησιμοποιούνταν παρά μόνο οι καλύτερες πρακτικές και μέθοδοι που υπάρχουν διαθέσιμες. Επιπλέον, όλες οι καμπάνιες θα μπορούσαν να είναι πλήρως αυτοματοποιημένες, καθώς επίσης και εξατομικευμένες για κάθε συγκεκριμένη γούστο, όσο επιλεκτικό κι αν είναι αυτό.



Μετατρέποντας Τα Κτίρια Σε Σπίτια

Ουγγαρία
Σπίτι & κήπος

4

Πως Τα Καταφεραν;

Δεδομένου ότι ένας από τους κύριους στόχους της εταιρείας ήταν να προσφέρει μια ευχάριστη εμπειρία στους πελάτες, ενεργοποιήθηκαν behavioral pop-ups. Ως αποτέλεσμα, οι αγοραστές λάμβαναν σωστά συγχρονισμένες προτάσεις προϊόντων με βάση τις ιδιαίτερες προτιμήσεις και το ιστορικό της περιήγησης τους. Ορισμένοι έλαβαν ακόμη και κουπόνια ως αντάλλαγμα για τις διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου τους, κάτι που αποδείχθηκε τεράστια επιτυχία.

Αν η Warnex ήξερε ακριβώς σε τι κοινό πρέπει να απευθυνθεί, η Retargeting Biz ήξερε ακριβώς πώς να το προσεγγίσει και να συνδεθεί με αυτό σε προσωπικό επίπεδο. Ως αποτέλεσμα, μόλις καταγράφηκαν οι διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, η Warnex τις χρησιμοποίησε για remarketing. Σαν συνέχεια ενεργοποιήθηκαν και τα Triggered emails. Αυτό επέτρεψε στη Warnex να έρθει σε επαφή με τους συνδρομητές την κατάλληλη στιγμή, στέλνοντας μηνύματα με σχετικό περιεχόμενο και προτάσεις προϊόντων για κάθε άτομο ξεχωριστά.

Ωστόσο, δεδομένου ότι η Warnex ήθελε να προσεγγίσει τους πελάτες όπου κι αν αυτοί περιηγούνταν, ενεργοποιήθηκαν και τα push notifications επίσης. Τέλος, μιας και η οικοδόμηση μιας ισχυρής κοινότητας ήταν απαραίτητη για τη Warnex, ενεργοποιήθηκαν επίσης και καμπάνιες σε Facebook και Google.



Μετατρέποντας Τα Κτίρια Σε Σπίτια

Ουγγαρία
Σπίτι & κήπος

5

Μετά από **μόλις τρεις μήνες** συνεργασίας με τη Retargeting Biz τα αποτελέσματα ήταν εντυπωσιακά:

- Το συνολικό Traffic μεγάλωσε **2.41 φορές**
- Τα συνολικά έσοδα αυξήθηκαν **3.68 φορές**
- Τα ανακτημένα καλάθια αυξήθηκαν **14 φορές**
- Για τις καμπάνιες στη Google Ads:
 - Το **Conversion Rate (CVR)** βελτιώθηκε κατά **85.71%**
 - Οι συναλλαγές αυξήθηκαν **3,53 φορές**
 - Το **Cost per Action (CPA)** μειώθηκε κατά **73.88%**
 - Το **ROAS** αυξήθηκε κατά **91.45%**
- Για τις καμπάνιες στο Facebook και Instagram:
 - Το **Conversion Rate (CVR)** αυξήθηκε κατά **20.90%**
 - Τα έσοδα πολλαπλασιάστηκαν σχεδόν **30 φορές**
 - Το **Cost per Action (CPA)** μειώθηκε κατά **69.79%**
 - Το **ROAS** υπερδιπλασιάστηκε

Παρόμοιες επιδόσεις καταγράφηκαν και μετά από **έξι μήνες** συνεργασίας με τη Retargeting Biz:

- Το συνολικό Traffic μεγάλωσε **11 φορές**
- Τα συνολικά έσοδα αυξήθηκαν **7 φορές**
- Τα ανακτημένα καλάθια αυξήθηκαν **35 φορές**
- Για τις καμπάνιες στη Google Ads:
 - Τα **Impressions** αυξήθηκαν **5.43 φορές**
 - Οι συναλλαγές εξαπλασιάστηκαν
 - Τα έσοδα αυξήθηκαν **3,31 φορές**
- Για τις καμπάνιες στο Facebook και Instagram:
 - Τα **Impressions** αυξήθηκαν σχεδόν **212 φορές**
 - Οι συναλλαγές πολλαπλασιάστηκαν **163 φορές**
 - Τα έσοδα αυξήθηκαν **61 φορές**



**Ξεκινήστε Να Πραγματοποιείτε
Τα Όνειρα Σας**