



A Házból Otthont Teremt

Magyarország

Otthon és kert

1

Segít A Vásárlóknak Otthon Érezni Magukat

Az idők kezdete óta minden otthon központja a kályha volt. A konyha volt a ház lelke, a tűzhely melegét mindig szerették és tiszteletben tartották. Még napjainkban is, amikor olyan könnyen lehet tüzet gyújtani, az emberek szívesen ülnek a kandalló mellett és hallgatják a tűz pattogását. A Warnex-nek ennek az érzésnek a közvetítése volt a célja, amikor a kandallókra, kályhákra és kazánokra szakosodott üzletként megkezdte a működését. A társaság 1996-ban alakult, Magyarországon és a közeli országokban kereskedett.

Mivel akkor még keveset tudtak az internet erejéről, természetesnek tűnt, hogy a cég elkezd együttműködni olyan barkácsboltokkal, mint az Obi, a Praktiker és a Bauhaus. Azonban hamarosan a digitális világ átvette a vezetést és az e-kereskedelem értékes eszközzé vált a kiskereskedők számára, ezért a Warnex úgy döntött, hogy az online vonalat is elindítja. Ennek eredményeként 2020 júliusában elindult az e-kereskedelmi platform. Kibővült a termékkínálat, az új választék magában foglalja mind a fűtési, mind a hűtési rendszereket, valamint a kisháztartási cikkeket, műszaki cikkeket, barkácseszközöket, pontosabban bármit, amire az ügyfél otthonában szüksége lehet.



A Házból Otthont Teremt

Magyarország

Otthon és kert

2

Egy Sikeres Üzlet Menedzselésének Kihívásai



A B2B (cégtől cégnek) és a B2C (cégtől felhasználónak) értékesítés között elég sok különbség van. Ez főleg akkor jelentős, ha az egyik az offline, a másik pedig az online térben történik. A teljesen online térben történő értékesítés viszont azt jelentette, hogy megszűnt a kapcsolat az eladó és a vevő között. Nem volt ajánlás és nem lehetett látni a reakciókat. Vagyis ezt hitték.

Szerencsére nem sokkal az indulást követően elkezdtek dolgozni a Retargeting.Biz-zel, ami pont azt kínálta nekik, amiről azt hitték, hogy nem lehetséges - segítőkész ügyfélszolgálat, online marketing szakemberek, könnyen elérhető kampányok és, ami a legfontosabb, folyamatos kapcsolat az ügyfelekkel.



A Házból Otthont Teremt

Magyarország

Otthon és kert

3

Miért a Retargeting Biz?

Elsősorban azért, mert a Warnex-nek sokévnnyi tapasztalata van a kályhák, radiátorok, tűzhelyek kereskedelmében, emellett kívülről ismerik a piacot és a termékeiket, ami hatalmas előnnyel ruházza fel őket a most induló vállalkozásokkal szemben. Viszont az online kereskedelem és az e-commerce világa teljesen új terület volt számukra.

A Retargeting.Biz-zel a Warnex kapott egy minden-egyben megoldást az összes marketing szükségletére. A hitelesített Facebook és Marketing hirdetés specialisták nem jelenthettek mást, csakis eredményeket és a biztosítékot, hogy mindig naprakész praktikákat használják. Emellett az összes kampány teljesen automatikus és személyreszabott, mindenki ízlésének és szükségleteinek megfelelően.



A Házból Otthont Teremt

Magyarország

Otthon és kert

4

Hogyan Csinálták?

Mivel a vállalat egyik fő célja az volt, hogy kellemes vásárlási élményt nyújtson az ügyfeleinek, elkezdtek használni a felugró ablakokat, vagyis a pop-upokat. Ennek eredményeként a vásárlók termékajánlásokat kaptak saját preferenciáik és adattörténetük alapján. A hírlevél-feliratkozásért járó kuponok is nagy sikereket értek el.

A Warnex pontosan tudta, hogy milyen célközönséget kell megszólítani, a Retargeting.Biz pedig segített abban, hogy hogyan tud kapcsolatba lépni és maradni ezzel a közönséggel. Ennek eredményeként az email címek megszerzése után a Warnex fel tudta használni azokat különböző marketing célokra. A viselkedés-alapon kiküldött email kampányok pedig igen pompás eredményeket hoztak. Ez lehetővé tette a Warnex számára, hogy a megfelelő időben érje el a feliratkozókat, releváns üzenetekkel és termékajánlatokkal: minden egyes személy számára personalizáltan.

A Warnex szeretne volna elérni az ügyfeleit, bárhol is böngésszenek éppen, így elindította az automatikus push értesítéseket is. Végül, mivel az erős közösség felépítése elengedhetetlen volt a cég számára, így Facebook és Google kampányokat is indítottak.



A Házból Otthont Teremt

Magyarország

Otthon és kert

5

Alig **három hónapos** együttműködés után a Retargeting Biz-zel az eredmények szembetűnőek voltak:

- **A teljes forgalom a 2.41-szeresére nőtt**
- **Az összes bevétel a 3.68-szorosára nőtt**
- **A megfogott kosárelhagyások a 14-szeresére nőttek**
- Google Ads-kampányok esetén:
 - **A konverziós ráta (CVR) 85.71%-al javult**
 - **A tranzakciók 3.53-szorosak voltak**
 - **Műveletenkénti költség (CPA) 73.88%-kal csökkent**
 - **A ROAS 91.45%-kal nőtt**
- Facebook és Instagram kampányok esetén:
 - **A konverziós ráta (CVR) 20.90%-kal emelkedett**
 - **A bevétel csaknem a 30-szorosára nőtt**
 - **A műveletenkénti költség (CPA) 69.79%-kal csökkent**
 - **A ROAS több mint kétszeresére nőtt**

Hasonló teljesítmény volt megfigyelhető a Retargeting.Biz-zel való **hat hónapos** együttműködés után:

- **A teljes forgalom csaknem a 11-szeresére nőtt**
- **Az összes bevétel a 7-szeresére nőtt**
- **A megfogott kosárelhagyások 35-el több volt**
- Google Ads-kampányok esetén:
 - **Az impressions 5.43-szoros volt**
 - **A tranzakciók hatszorosára nőttek**
 - **A bevétel 3.31-szeresére növekedett**
- Facebook és Instagram kampányok esetén:
 - **Az impressions majdnem a 212-szeresére nőtt**
 - **A tranzakciók 163-szorosak voltak**
 - **A bevétel 61-szeresére növekedett**



Retargeting



**Valósítsd Meg
Az Álmaid!**