



## Legyél A Vásárlód Legjobb Barátja

Görögország

Termékek és játékok  
gyermekeknek

1

### A Játékosok Virtuális Családja

A hűséges ügyfelek a sikeres üzlet titka. Minden vállalkozó tudja, de nem mindenki tudja elérni. Idő, türelem és profizmus szükséges az ügyfelek bizalmának megszerzéséhez és egy erős közösség felépítéséhez. Szenvetélyel és elkötelezettséggel bármely vállalkozás pillanatok alatt virágozni fog, és hűséges ügyfeleinek bázisa is növekszik. Az eFantasy pontosan ezt kívánta elérni, amikor 2010-ben online áruházként kezdte meg működését.

A fő cél a játékosok és a gyűjtők összefogása volt egy olyan világban, ahol a konzolok és a társasjátékok csak néhány kattintásra voltak. A kísértés még nagyobb volt, mivel a helyszínen kapható termékek közül sokat nehéz volt megtalálni Görögországban. Amint az ügyfelek száma növekedni kezdett, az eFantasy mögött álló csapat gondoskodott arról, hogy a vevői élmény a lehető legkellemesebb legyen. Pontosabban: a vállalat minden erőfeszítése ezen a meggyőződésen alapszik, és mindenki arra törekszik, hogy a legjobbat érje el. Az ügyfélszolgálat így mindig rendelkezésre áll bármilyen kérdéssel.

Az eFantasy-nek sikerült jelentősen növekednie, és az évek során még több terméket adott hozzá, mint például gyűjthető darabok, Funko POP! Figurák, modellek, LEGO és ajándékok kockáknak. A webshop 20 kategóriát és még több alkategóriát, márkanev, műfaj, korosztály és még sok más szerint elosztva, több mint 10.000 terméket tartalmaz.



## Legyél A Vásárlód Legjobb Barátja

Görögország

Termékek és játékok  
gyermekeknek

2

### Egy Sikeres Üzlet Menedzselésének Kihívásai



Függetlenül attól, hogy egy vállalkozás mennyire lehet nyereséges egy adott időszakban, a sikerhez vezető utat mindig akadályok szegélyezik. Ennek eredményeként, amikor az e-kereskedelmi szektor a 2020-as egészségügyi válság idején felrobbant, és a verseny egyre nagyobb kihívást jelentett, az eFantasy úgy döntött, hogy egy olyan marketingpartner után néz, aki a nap 24 órájában, a hét minden napján segít a sikerekhez vezető úton. Mivel ezt emberileg lehetetlen megvalósítani, az eFantasy egy automatizált mesterséges intelligencia-alapú marketingplatform mellett döntött, pontosabban a Retargeting Biz mellett.



## Legyél A Vásárlód Legjobb Barátja

Görögország

Termékek és játékok  
gyermekeknek

3

### Miért a Retargeting Biz?

A digitális marketing egyablakos ügyintézője, a Retargeting Biz az összes olyan releváns csatornát összefog, amely az online áruház fejlődéséhez szükséges. Az automatizált marketingplatform a Facebooktól, az Instagramtól és a Google Ads-től kezdve a személyre szabott hírlevelekig, az ajánlómotorig, a push-értesítésekig, az előugró ablakokig, az e-mailekig és az SMS-ekig olyan KPI-k optimalizálására törekszik, mint a konverziós arány és az átkattintási arány, miközben csökkenti a kosár elhagyását és növeli az ügyfelek számát. Mindez az automatizálás és az AI-alapú termékajánló-személyreszabás csodáinak köszönhető.



## Legyél A Vásárlód Legjobb Barátja

Görögország

Termékek és játékok  
gyermekeknek

4

### Hogyan Csinálták?



Az eFantasy fő célja, tekintettel az új versenykörnyezetre, a márka ismertségének növelése volt, ezáltal új ügyfeleket vonzott és a meglévőket megtartotta. A társaság marketingköltségvetése ezért a Facebook és a Google Ads felé irányult, mivel ezek a csatornák elengedhetetlenek bizonyultak a fő cél elérésében. Ennek eredményeként mind az Új forgalom, mind a Remarketing kampányokat használták.



## Legyél A Vásárlód Legjobb Barátja

Görögország

Termékek és játékok  
gyermekeknek

5

**Hat hónappal** a Retargeting Biz-zel való együttműködés után az eredmények kiemelkedőek:

- **A Retargeting Biz révén generált összes forgalom csaknem megháromszorozódott**
- **Az összes bevétel megduplázódott**
- **A helyreállított kosarak csaknem 7-szeresére növekedtek**
  
- Google Ads-kampányok esetén:
  - **A konverziós ráta (CVR) 10,41% -kal emelkedett**
  - **konverziós költség (CPA) 31,48% -kal csökkent**
  - **A ROAS 3,4-szeresére nőtt**
  
- Facebook és Instagram kampányok esetén:
  - **A megjelenítések több mint kétszeresére növekedtek**
  - **A tranzakciók száma 29,65% -kal nőtt**
  - **A bevételek 42,59% -kal nőttek**

A Retargeting Biz-zel való **majdnem egyéves** együttműködés után az eFantasy nem csak kiemelkedett a tömegből, hanem figyelemre méltó eredményeket is elért. Például, míg **a konverziós ráta (CVR) megnégyszereződött, a konverziós költség (CPA) 60% -kal csökkent.**



# Retargeting



**Valósítsd Meg  
Az Álmaid!**