



Transformarea Caselor în Cămine

Ungaria

Casă & grădină

1

Ajutând Oamenii Să Se Simtă Ca Acasă

Încă de pe vremuri, cuptorul a fost nelipsit din casele oamenilor. A fost întotdeauna iubit și respectat. Inclusiv în zilele noastre, când focul poate fi aprins cât ai clipi, oamenii adoră să stea lângă șemineu, ascultând flăcările cum pocnesc. Acel sentiment de confort a fost exact ceea ce Warnex a vrut să le transmită clienților săi, atunci când a devenit un magazin specializat în șemineuri, cuptoare și vetre. Fondată în 1996, compania a început să opereze astfel în Ungaria și țările vecine.

Având în vedere că Internetul nu cunoscuse progresul tehnologic din zilele noastre, era firesc ca Warnex să colaboreze cu magazine de bricolaj precum Obi, Praktiker și Bauhaus. Cu toate acestea, de îndată tehnologia a evoluat iar e-commerce-ul a luat cu asalt piețele, Warnex a decis să devină un magazin online. Platforma a fost lansată, prin urmare, în Iulie 2020. Varietatea produselor s-a extins, în catalogul de cumpărături fiind adăugate atât sisteme de răcire și încălzire, cât și aparate electronice, aparatură tehnică și unele de bricolaj. Mai exact, toate obiectele de care o persoană ar avea nevoie pentru casa și grădina ei.



Transformarea Caselor în Cămine

Ungaria

Casă & grădină

2

Provocările Gestionării Unui Business De Succes



Diferențele între vânzările de tip B2B (Business to Business) și B2C (Business to Consumers) sunt considerabile. În special atunci când prima se desfășoară offline iar cea de a doua online. Lansarea magazinului online, însemna, ca atare, lipsa contactului cu clienții, lipsa recomandărilor în persoană și lipsa recenziilor. Sau cel puțin asta credeau ei.

Din fericire, la scurt timp după ce au devenit o platformă de e-commerce, au început colaborarea cu Retargeting Biz, care le-a oferit ceea ce credeau a fi imposibil - asistență profesională, expertiză în marketing online, campanii ușor de accesat și, cel mai important, legături constante cu clienții.



Transformarea Caselor în Cămine

Ungaria

Casă & grădină

3

De Ce Retargeting Biz?

Compania avea o experiență vastă în a vinde cuptoare, sisteme de încălzire și șemineuri. Își cunoșteau produsele în detaliu și piața la perfecție, ceea ce reprezentau avantaje de neconținut. Cu toate acestea, cunoștințele lor privind marketingul online și e-commerce-ul erau minime.

Prin Retargeting Biz, Warnex a avut acces la o soluție de marketing all-in-one. Cu ajutorul specialiștilor acreditați Facebook și Google, magazinul urma să beneficieze de cele mai bune practici PPC (Pay-per-click). Mai mult decât atât, toate campaniile puteau fi puse pe pilot automat și personalizate în detaliu, pe gustul fiecărui vizitator, indiferent cât de pretențios.



Transformarea Caselor în Cămine

Ungaria

Casă & grădină

4

Cum Au Reușit?

Având în vedere că Warnex avea ca obiectiv principal să le asigure clienților o experiență unică de cumpărare, echipa Retargeting Biz a decis implementarea pop-up-urilor comportamentale. Drept urmare, cumpărătorii au primit recomandări de produse pe baza preferințelor personale și a istoricului de cumpărare. Unii au primit inclusiv cupoane în schimbul adresei lor de e-mail, decizie care s-a dovedit a fi un real succes.

Dacă Warnex știa exact cărui public să se adreseze, Retargeting Biz știa cu precizie cum să creeze legături puternice, de lungă durată. Prin urmare, de îndată ce Warnex capta adresele de e-mail ale clienților, acestea erau folosite pentru remarketing. Astfel, s-a decis activarea e-mailurilor declanșate automat (triggered emails). Acest lucru i-a permis companiei să faciliteze comunicarea cu clienții, având în vedere că aceste e-mail-uri erau trimise la timpul potrivit și aveau încorporate recomandări de produse, pentru fiecare abonat în parte.

Având în vedere că Warnex dorea să ia legătura cu clienții săi oriunde se aflau aceștia în timpul călătoriei online, echipa Retargeting Biz a decis să activeze notificări push. În cele din urmă, pentru a crea o comunitate puternică, Warnex a implementat prin această platformă de marketing automatizat campanii Facebook și Google.



Transformarea Caselor în Cămine

Ungaria

Casă & grădină

5

După **doar trei luni** de colaborare cu Retargeting Biz, rezultatele erau evidente:

- **Traficul Total a crescut de 2.41 ori**
- **Veniturile Totale s-au multiplicat de 3.68 ori**
- **Numărul de coșuri recuperate a fost de 14 ori mai mare**
- Pentru campaniile Google:
 - **Rata de Conversie (CVR) s-a îmbunătățit cu 85.71%**
 - **Tranzacțiile au crescut de 3.53 ori**
 - **Costul per Acțiune (CPA) s-a diminuat cu 73.88%**
 - **ROAS-ul a fost cu 91.45% mai mare**
- Pentru campaniile Facebook și Instagram:
 - **Rate de Conversie (CVR) s-a majorat cu 20.90%**
 - **Veniturile s-au multiplicat de 30 ori**
 - **Costul per Acțiune (CPA) a scăzut cu 69.79%**
 - **ROAS-ul s-a dublat**

Performanțe similar au fost observate și **după șase luni** de colaborare cu Retargeting Biz:

- **Traficul Total a crescut de aproape 11 ori**
- **Veniturile Totale au fost de 7 ori mai mari**
- **Numărul de coșuri recuperate s-a multiplicat de 35 ori**
- Pentru campaniile Google:
 - **Impresiile au crescut de 5.43 ori**
 - **Tranzacțiile au fost de 6 ori mai mari**
 - **Veniturile s-a multiplicat de 3.31 ori**
- Pentru campaniile Facebook și Instagram:
 - **Impresiile au crescut de aproape 212 ori**
 - **Tranzacțiile s-au multiplicat de 163 ori**
 - **Veniturile au fost de 61 de ori mai mari**



Retargeting



**Transformă-ți
Visurile În Realitate**