

STUDIU DE CAZ
**Premium
Store**

Retail - Ecommerce



PROVOCAREA

În anul 2019 am devenit agenția cu care Premium Store România colaborează. Premium Store este distribuitor oficial la nivel național de electrocasnice și unelte Bosch, fiind unul dintre cei mai mari revânzători din Europa de Est.

Premium Store și-a propus să deschidă 28 de magazine la nivel național până la sfârșitul anului 2020, iar rolul nostru a fost să planificăm o strategie națională de lansare a magazinelor pentru mediul online, dar și să dezvoltăm un plan de creștere susținută pentru anul 2020.

În 2019, Premium Store s-a îndreptat spre agenția noastră în urma unui parteneriat ineficient cu o agenție de marketing recunoscută la nivel internațional, fiind nemulțumiți de relația pe care o dezvoltaseră, dar și de lipsa de transparență privind rezultatele campaniilor. Mai mult decât atât, până ce brandul a ales să colaboreze cu noi, nu a existat o strategie bine pusă la punct pentru distribuirea bugetului investit în campaniile de digital marketing.

ABORDAREA NOASTRĂ

După realizarea unei cercetări de piață aprofundate, precum și după organizarea unui workshop strategic cu echipa retailerului, am reușit să identificăm bugetele și strategiile competitorilor. Ne-am folosit de produse asemănătoare și de o strategie omni-channel pentru a capta atenția potențialilor clienți, urmând îndeaproape principiul AIDA (Atenție - Interes - Dorință - Acțiune) în călătoria consumatorului.

Obiectivul principal a fost ca Premium Store să beneficieze de lansări puternice pe plan local, cross-channel, care să rezulte în creșterea notorietății brandului și în atragerea interesului publicului țintă să cumpere produsele.

SOLUȚIA

În luna august a anului 2019 am dat startul parteneriatului nostru cu Premium Store, iar în nici două săptămâni, echipa Marketiu a reușit să livreze o strategie cross-channel de Digital Marketing, care includea Google Search Ads (Adwords), Google Display, Social Media Paid și Organic. Toate acestea făceau parte din strategia propusă de noi cu scopul de a aduce cât mai mult trafic posibil către website-ul retailerului. Am venit cu insight-uri și

recomandări din industrie pentru bugete, care au fost aprobate și luate în considerare în procent de 100%, având în vedere contextul în care se aflau. Drept rezultat, prima campanie a început în timp record după ce am dat startul colaborării.

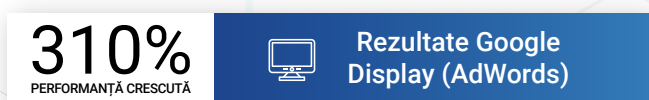
Combinând în mod strategic campaniile de achiziție de clienți cu cele Web și Social Remarketing, ne-am folosit de custom intent, pentru a targeta audiențele relevante și pentru a filtra publicul prin comportament, afinitate și interese. Astfel, am reușit să obținem o eficacitate mai mare cu 300% comparativ cu mediile industriei. Am propus un plan de Marketing puternic, dar maleabil, care ne-a permis să modificăm cu ușurință campaniile în funcție de feedback-ul pieței.

Soluții folosite

- 1 Google Search Ads
- 2 Google Display Ads
- 3 Social Media Plătit
- 4 Social Media Organic

PRIMELE REZULTATE

La mai puțin de o lună după lansarea campaniilor, Premium Store beneficia de rezultate cu până la 330% peste valoarea de referință a industriei în rezultatele Google Search (Adwords), pe când campaniile de Google Display performau cu 310% mai bine decât rata medie așteptată, având peste 1,2% rata de click-through.



La puțin timp după, au urmat și primele vânzări prin website, iar paginile de Social Media au intrat într-o creștere susținută (cu o rată de 60% în fiecare lună).



În plus, am fost invitați să contribuim și la activitățile de Marketing Offline ale brandului (Premium Store fiind pregătit să continue colaborarea noastră prin adăugarea unor canale adiționale pe partea de TV și Outdoor Advertising), dar și să lucrăm împreună la îmbunătățirea ratelor de conversie Ecommerce, întrecând astfel atribuțiile pe care agenția precedentă le avea (aceea fiind una dintre cele cinci companii de publicitate internaționale prezente în România).

Am fi bucuroși să vedem cum putem să ajutăm astfel încât și afacerea ta să obțină rezultate excepționale!

În primele trei luni am reușit prin intermediul campaniilor online să plasăm brandul în topul jucătorilor industriei, generând vânzări online care ajungeau la nivelul sutelor de mii de lei, dar și creșteri de peste 300% ale traficului in-store.



În următoarele trei luni ale colaborării am extins targetarea campaniilor la nivel național și am lansat Youtube Video drept un canal nou, incluzându-l în Planul Media de Marketing Național.

CONTACTEAZĂ-NE

marketiu.ro

hello@marketiu.ro

+40 729 557 199