

# НОМИНАЦИЯ «КЕЙС ГОДА»

КАК БРЕНДУ ОДЕЖДЫ ВЫРАСТИ  
В ОНЛАЙН-ПРОДАЖАХ В 10 РАЗ?



# ЗАДАЧА

Бренд одежды LVD.moda обратился к нам за ростом продаж в онлайн, стояла задача развить онлайн-сегмент.

Исходные данные на апрель 2023:

Показатели трафика на тот момент

- (уникальные посетители): 3 164 чел./мес.
- Количество заказов в месяц: 34 заказа
- CR: 1,03%
- Расход: 0 руб.
- Доход (верхний уровень): 315 200 руб.
- Средний чек: 9 271 руб.



# РЕАЛИЗАЦИЯ КЕЙСА

Май 2023

Подключили работу с блогерами, т.к. знакомство аудитории с брендом быстрее всего сформировать через блогеров.

За счет этих размещений мы оживили часть подписчиков, которые уже были подписаны на бренд и постепенно повышали количество заходов на сайт.

-Трафик (уникальные посетители): 8541 чел.

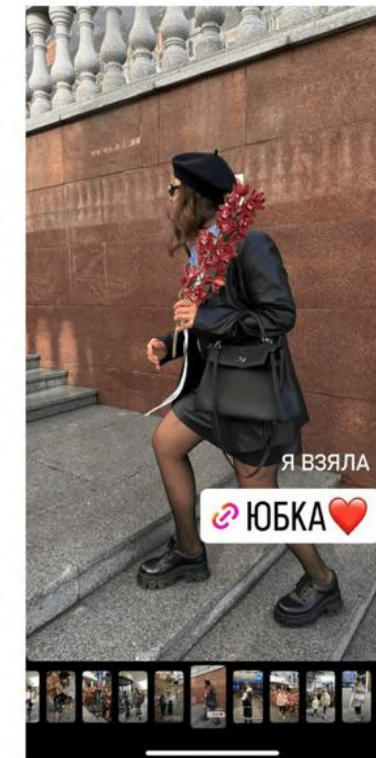
-Количество заказов: 69 заказов

-CR: 1,17%

-Расход: 57 457 руб.

-Доход (верхний уровень): 524 658 руб.

-Средний чек: 7 603 руб.



# ИЮНЬ 2023

Продолжаем работу с блогерами + добавляем работу с контекстной рекламой: в комбинации данные инструменты сильно повышают онлайн-продажи  
В результате у нас получилось:

- Трафик (уникальные посетители): 17 983 руб,
- Количество заказов: 128 заказов
- CR: 0,71%
- Расход: 175 600 руб.
- Доход (верхний уровень): 1 208 535 руб.
- Средний чек: 9 442 руб.



ВАЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТ ЛУЧШЕ  
ЗА СЧЕТ ПОЛНОЦЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ  
С КЛИЕНТОМ В ЧАТАХ, ЗА СЧЕТ 3 ВИДА ОТЧЕТОВ  
КОТОРЫЙ МЫ ВНЕДРЯЕМ В КАЖДЫЙ НАШ  
ПРОЕКТ:

- Один из отчетов — отдача от трафика доступна в онлайн режиме для клиента
- Отчет еженедельный где мы рассказываем как отработали та или иная компания и что мы будем делать дальше
- Ежемесячный отчет в котором мы подводим итоги и обсуждаем стратегию следующего месяца

# ИЮЛЬ 2023

Работали над оптимизацией рекламы со всех сторон, чтобы повысить эффективность на том же бюджете. Внутри каждой кампании в Директе прорабатывали детально площадки показов, ключи, объявления - исключали и заменяли неэффективные.

- Трафик (уникальные посетители): 13 753 чел.
- Количество заказов: 132 заказа
- CR: 0,82%
- Расход: 145 441 руб.
- Доход (верхний уровень): 1 228 712 руб.
- Средний чек: 10 874 руб.



# АВГУСТ 2023

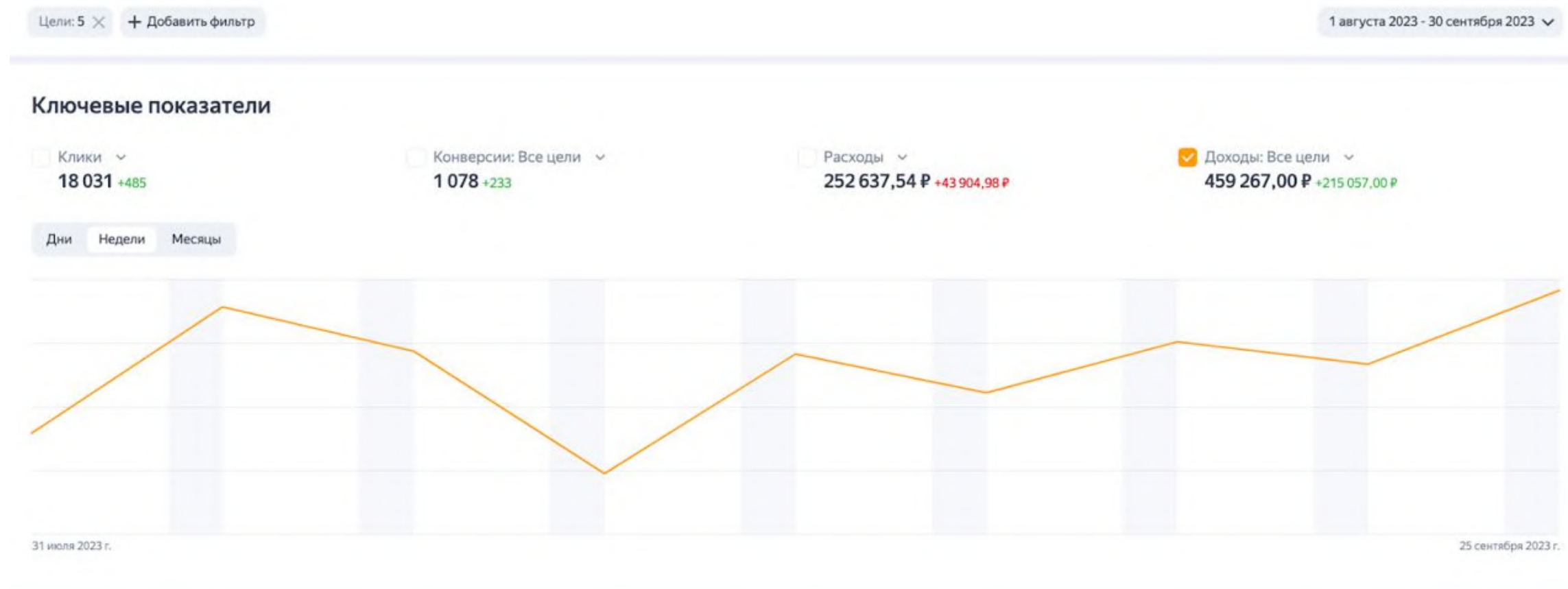
Месяц, который был завершен с определенной просадкой в результатах.

## Выводы по августу

Проведя анализ, выявили, что нам не хватает ряда товаров, при смене сезона, и нужно срочно обновлять товарные позиции.

На данном этапе перестроили работу с кампаниями:

- собрали новые кампании по обновленным категориям
- клиент с сентября стал внедрять CRM, чтобы уменьшить отток лидов и повысить качество отработки



# СЕНТЯБРЬ 2023

Дополнительно внедрили работу с email-рассылками и теперь в портфеле продвижения работают 3 инструмента

-Трафик (уникальные посетители): 17012

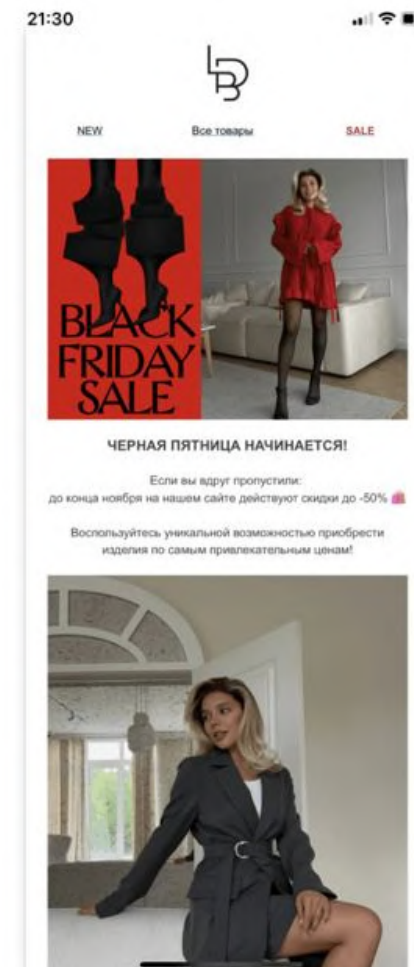
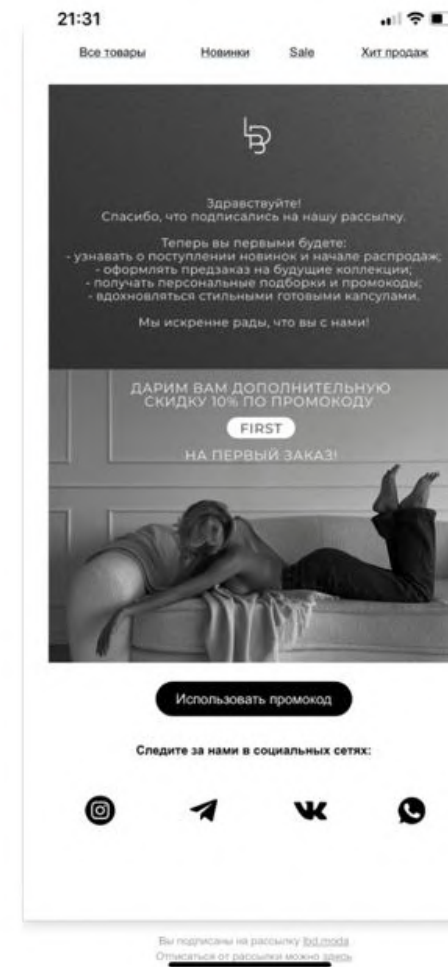
-Количество заказов 130 шт

-CR 0,76%

-Расход: 226 243 руб.

-Доход (верхний уровень): 1 678 501 руб

-Средний чек: 12 912 руб.





# КАК ВЕРНУЛИСЬ НА ПРЕЖНИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОДНЯЛИ ЧЕК?

Бренд обновил (и продолжает обновлять) ассортимент, повысил средний чек. Мы в свою очередь стали делать упор на товары с более высоким чеком. Кампани августа уже обучились и в сентябре дали нужный, ожидаемый эффект.

Работа с блогерами прошла в формате: меньше аудитория, но больше количество блогов, всего вышло порядка 30 размещений.



## ОКТАБРЬ 2023

Удержали результаты достигнутые в сентябре

- Трафик (уникальные посетители): 15 473 руб.
- Количество заказов: 126 заказов
- CR: 0,81%
- Расход: 225 949 руб.
- Доход (верхний уровень): 1 651 983 руб.
- Средний чек: 13 111 руб.

## НОЯБРЬ 2023

Ноябрь - один из самых ключевых месяцев продвижения

- Трафик (уникальные посетители): 26 781 чел.
- Количество заказов: 353 заказа
- CR: 1,19%
- Расход: 415 000 руб.
- Доход (верхний уровень): 4 1066 000 руб.
- Средний чек: 11 632 руб.

# РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Почему именно в ноябре вышел кратный рост?

- Это системная работа с каждым инструментом
- Постоянное привлечение трафика на сайт и на соцсети бренда с дальнейшим ремаркетингом
- Качественный ремаркетинг
- Наличие нужного числа товаров



## КОМПЛЕКСНАЯ РАБОТА ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТ

1. Работаем на узнаваемость, повышаем охваты, получаем первые продажи
2. Масштабируем результат работой с контекстной рекламой
3. Повышаем эффективность подключением дополнительных инструментов

# ПОЧЕМУ ЭТОТ КЕЙС ДОЛЖЕН ПОБЕДИТЬ?

Кейс отражает, что большие результаты достигаются не простой механической работой, а комплексным и командным трудом с постоянным совершенствованием инструментов продвижения.