



Case Study

home&you

Budowanie
zrównoważonego
programu
sprzedażowego

O marce

Home-you.pl to działający od 2012 r. sklep internetowy jednej z najbardziej znanych sieci sklepów z artykułami wyposażenia domu i dekoracji wnętrz. Regularne, weekendowe promocje i atrakcyjny sezonowy asortyment pozwoliły zbudować home-you.pl szerokie i wierne grono użytkowników.

Współpraca z TradeTracker

Rozpoczęta w połowie 2015 roku współpraca z TradeTracker Poland zakładała generowanie jak największej ilości sprzedaży w akceptowanym koszcie Revenue Share. Stworzony w tym celu rozbudowany program sprzedażowy objął kluczowe kanały generowania transakcji online: email marketing, retargeting, media zasięgowe, strony kuponowo-rabatowe, programy lojalnościowe i cashback, porównywarki produktowe oraz sieć zaangażowanych blogerów. Poszczególne kanały generowania sprzedaży online oddziałują na siebie, dlatego dla zrównoważonego rozwoju programu sprzedażowego istotna jest wielokanałowa atrybucja prowizji, umożliwiająca wynagrodzenie wydawców zaangażowanych w cały proces zakupowy użytkownika.

Analiza ścieżek konwersji w programie pozwoliła między innymi określić rolę blogerów w procesie zakupowym i wspierać ich w poprawie efektywności działań promocyjnych. Rola rekomendacji blogera w kampanii home&you rośnie przede wszystkim w okresach przedświątecznej zakupowej gorączki. W tym okresie produkty home&you znaleźć można w większości popularnych "prezentowników", a konwersja w kategorii rośnie nawet trzykrotnie.



Branża:
Zakupy

Kategoria:
Dom i ogród

Unikalne wyróżniki:
Wykorzystanie analizy
Conversion Path Tracking w celu
wielokanałowej atrybucji prowizji

Wyniki:
Regularny wzrost ilości transakcji
przy spadającym koszcie
pozyskania sprzedaży

"W czasie ponad 2-letniej współpracy z TradeTracker Poland dobrze poznaliśmy potencjał sprzedażowy tej sieci. Obroty w naszym sklepie online sukcesywnie rosną, m.in. przez zwiększanie udziału afiliacji. Widzimy, że ten kanał bardzo prędko się rozwija, cały czas dochodzą nowi wydawcy, którzy generują coraz wyższe wartości transakcji. W przyszłości pragniemy wykorzystywać właśnie afiliację w czasie planowania działań marketingu online."

– Jarosław Ruciński (eCommerce Manager BBK S.A.)

Jesteśmy zespołem zorientowanych na cel pasjonatów afiliacji, oddanych performance marketingowi i zawsze chętnych do optymalizacji kampanii. Przekonaj się, zarejestruj się w sieci TradeTracker i zacznij z nami zarabiać!

T +48 22 5433 099
E info.pl@tradetracker.com
W www.tradetracker.com

