

# eCommerce 4X4

Димитър Денев  
01.12.2019 г.

# За мен

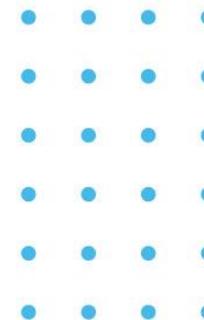
- ✓ Над 7 години опит в дигиталния маркетинг
- ✓ Специализация в Google и Facebook реклама
- ✓ Опит в популяризирането на онлайн магазини и услуги
- ✓ SaaS решение за онлайн магазини
- ✓ От страната на агенцията и от страната на клиента





# Mattro.net

Христо Чаков & Димитър Стоичков



*“Голяма грешка е да сравнявате онлайн с офлайн магазин. Начинът на работа и моделите, които се прилагат, са много различни!”*

# Mattro.net & Intershop.bg

- ✓ **Цел:** 15% ръст. Казус с дигиталните агенции, които са обслужвали рекламните.
- ✓ Прогнози за развитие - ръст на целия пазар.
- ✓ Подобряване в услугата, повишаване на доверието - ясни условия при поръчки, полтика за връщане, гаранции
- ✓ Улесняване процеса на поръчка
- ✓ Погрешно сравнение между онлайн и офлайн магазин - неуспешни опити, негативно отражения върху целия бранш
- ✓ През 2020 - развитие на собствени продукти, удовлетворяване на нуждите на клиента, популяризиране и налагане на бранда

**249%**

Ръст в посещенията

**X 2**

Увеличение на  
бюджета

**+135%**

Conversion Rate

**338%**

Ръст в продажбите

**162%**

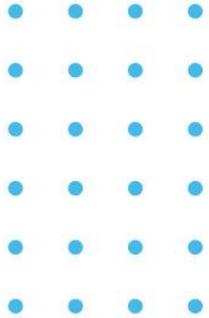
Намаляване на  
разхода за една  
поръчка

**1.3%**

Conversion Rate

**20.76**

ROAS във Facebook



# Cafemag.bg

Даниел Вучев

*“Очаквам сериозно развитие следващите 5–6 години в е-търговията. За 2020 прогнозата ми е за 30% ръст! Съветвам търговците да обвържат задължително онлайн с офлайн!”*

# Cafemag.bg

- ✓ **Казус:** Повишават се разходите за реклама. Цената за придобиване на нов клиент става все по-висока.
- ✓ Преструктуриране на бизнеса. Директен внос на различни марки - 50% собствен внос. Производство на собствен бранд. Премахване на продуктите, които не са рентабилни. Фокус върху най-търсените и най-продаваните брандове, собствен внос.
- ✓ Оптимизация на процесите във фирмата.
- ✓ Автоматизация на процеси - синхронизация с ERP, интеграции с куриерски компании, автоматизация на определени задачи в сайта.
- ✓ По-голям склад.
- ✓ Собствена логистика.

# Cafemag.bg

- ✓ Състояние на онлайн търговията - е-търговията в България все още е зародиш. Сериозно развитие следващите 5-6 години.
- ✓ Злоупотреби > Промоции > Доверие?
- ✓ Прогноза за ръст в онлайн търговията с близо 30%
- ✓ Съвети:
  - ✓ Бързина
  - ✓ Подобряване на качеството на услугата, на комуникацията
  - ✓ Обучение, помощ и насочване на клиента за поръчки онлайн
  - ✓ Задължително връзка с физически обект.
  - ✓ Повишаване на доверието

**3.7%**

Conversion Rate

**2.61**

Евро – средна цена  
за поръчка

**13.49**

ROAS във Facebook

# Facebook съвети

- ✓ Facebook pixel
- ✓ Анализ на данните
- ✓ Създаване на аудитории на база на събраните данни
  - ✓ Посетители на сайта
  - ✓ Video аудитории – 3 сек., 10 сек., 25%, 50% от видеото
  - ✓ Посетители с поръчки в сайта
  - ✓ Lookalike аудитории в различни проценти
  - ✓ Изключване на аудитории
- ✓ Тестове на различни визии
- ✓ Тестове на различни рекламни формати – Rectangle, Square, Carousel, Catalog, Video
- ✓ Включване на Bestsellers

# Facebook съвети

- ✓ CBO
- ✓ Facebook Business Manager > Page Posts > Ads Posts > Share > Share to Page
- ✓ Съдържание в социалните мрежи
- ✓ Creator Studio
- ✓ Ads Library
- ✓ Facebook page Insight



Randi.bg

Красимир Малинов

*“Важно е онлайн търговците да наблягат на качеството на услугата, която предлагат и върху това да не остават недоволни клиенти.”*

# Randi.bg

- ✓ Създаден през 2011 г.
- ✓ **Казус:** Популяризиране на онлайн магазина и бранда.
- ✓ **Решение:** Подобрявае на рекламите в Google и реклама във Facebook.
- ✓ Промоции на по-голям брой артикули, с по-големи отстъпки.
- ✓ Печатна реклама (месечна брошура с промоциите).
- ✓ **Тренд:** Отделяне на онлайн магазина от реалния магазин в отделен склад. Разширяване на броя на предлаганите артикули.
- ✓ Проблеми в онлайн търговията: Несигурност в потребителите при поръчки.
- ✓ Акцент при клиентските коментари от независими потребители
- ✓ **Съвет към онлайн тръговците** - Важно е онлайн търговците да наблягат на качеството на услугата, която предлагат и върху това да не остават недоволни клиенти.

**11.8%**

Conversion Rate в Fb

**2.09**

Евро – средна цена  
за поръчка в Fb

**17.76**

ROAS във Facebook  
в Fb

**13.84%**

Conversion Rate в Google Ads

**1.73**

Лева – средна цена за  
поръчка в Google Ads

**33.10**

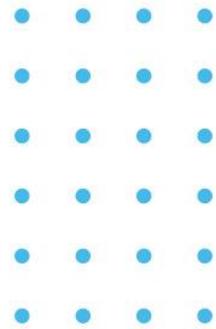
ROAS във Facebook  
в Google

# Google Ads

- ✓ Auction Insights – Impression share
- ✓ Search Terms
- ✓ Списък с негативни ключови думи
- ✓ Устройства – Bid Adjustments
- ✓ Extensions – Sitelinks, Call Extensions, Location Extension, Promotion – Cyber Monday, Christmas, New Year's
- ✓ Bid Strategies – Target Impression Share, Maximise Conversions, Maximise clicks
- ✓ Dynamic Search Ads
- ✓ Dynamic Remarketing Search Ads
- ✓ Продуктов каталог + Responsive Ads
  - ✓ Посетители на сайта
  - ✓ Посетители на категория
  - ✓ Продуктова страница
  - ✓ Add-to-cart



# Timedix.bg



Петър Дяков

*“Големите онлайн магазини ще стават все по-големи. Има бъдеще в създаването на нишови магазини!”*

# Timedix.bg

- ✓ **Казус:** Ръст в продажбите. Поскъпването на рекламата.
- ✓ **Решение:** Промоции, насочени към конкретни модели. Разпродажби в отделни периоди на годината. Седмица, посветена на определена марка. Представители на Raketa и Pobeda за България. Достигане до нови аудитории.
- ✓ SEO
- ✓ UX
- ✓ Активности в сайтове за сравняване на цени
- ✓ Browser Notifications
- ✓ Разработка на нов пазар - Гърция и следваща цел Румъния.
- ✓ **Пазарът в момента:** Онлайн търговията се развива. Големите онлайн магазини стават все по-големи. За по-малките става все по-трудно да вземат дял. Възможност в нишовите магазини. По-добри цени за чужди пазари и кратък срок за доставка.
- ✓ **Прогнози:** Все повече хора ще пазаруват онлайн, за все по-големи суми.
- ✓ **Съвет:** Нови аудитории, нови клиенти, нови канали за комуникация/подобряване на комуникацията в наличните канали

**Бренд |**  
**Персонализация |**  
**Доверие |**

# БПД

- ✓ Разпознаваемост
- ✓ **63%** от потребителите се дразнят на общи рекламни послания.
- ✓ **80%** от хората твърдят, че са по-склонни да правят бизнес с компания, която е заложила на персонализация в маркетинга си.
- ✓ **90%** харесват персоналните съобщения.
- ✓ Повече доверие = повече продажби

# БОНУС

[www.facebook.com/business/m/mobile-studio](http://www.facebook.com/business/m/mobile-studio)



# Благодаря ви!



Димитър Денев

[www.seomax.bg](http://www.seomax.bg)

E-mail: [d.denev@seomax.bg](mailto:d.denev@seomax.bg)

Phone: 0889 555 830

**SEOMAX**  
DIGITAL AGENCY