

КАК НОВОМУ БРЕНДУ
ЧАЯ ВЫЙТИ В ОНЛАЙН
И УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ
ДОЛЮ В 5 РАЗ



О БРЕНДЕ

Новый бренд чая премиального сегмента, в приоритете которого высокая эстетика, стабильное качество и вариации вкусов от классики до уникальных купажей

О ПРОДУКТЕ

Новогодняя подарочная коллекция 3 SKU

ЗАДАЧИ

- Повышение узнаваемости бренда
- Увеличение прибыли в предновогодний сезон
- Закрепление на рынке в категории чая

КОНТЕКСТ

Новый товар в матрице бренда

ИНСТРУМЕНТЫ

Оптимизация карточек товаров

Рекламное продвижение внутри Ozon:

- Медийная реклама
- Товарное продвижение



ОПТИМИЗАЦИЯ КОНТЕНТА

e-promo × 喜生子
KIOKO
exceptional tea collection

ОБЕСПЕЧИЛИ РОСТ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАРТОЧЕК ТОВАРОВ:

- Изменены описания и названия в соответствии с ключевыми запросами
- Создали rich-контент
- Обновлены названия вкусов более понятными и привлекательными для покупателей
- Добавлена отсутствующая аннотация, раскрывающая необычные вкусы
- Дополнены характеристики, учитывая частые вопросы клиентов
- Добавлены фото товаров
- Объединены товары в карточки
- Добавлено презентационное видео бренда и отдельных вкусов
- Добавлен новогодний фото-контент

С помощью оптимизации контент-рейтинг вырос с 52,5% до 87,5%, что привело к улучшению видимости товаров, их привлекательности для покупателей и росту продаж



РЕКЛАМА ВНУТРИ МАРКЕТПЛЕЙСА OZON



ТОВАРНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

- Продвижение в поиске
- Вывод в Топ
- Трафареты

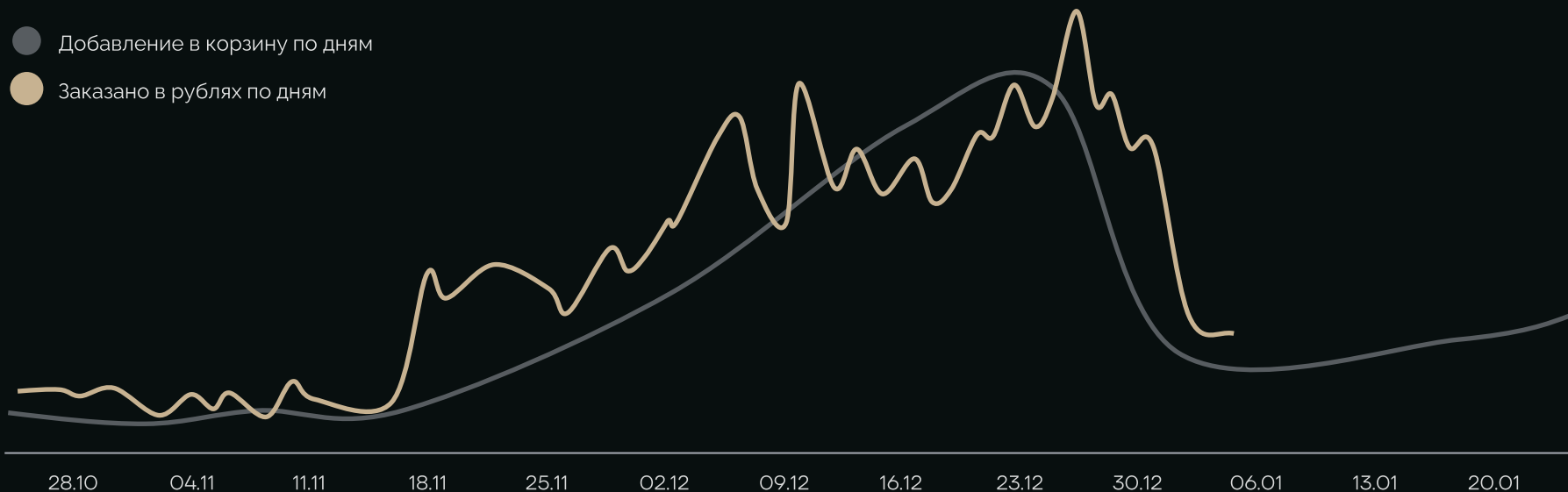
МЕДИЙНАЯ РЕКЛАМА

- Баннеры на главной
- Промо-баннер

РЕЗУЛЬТАТЫ

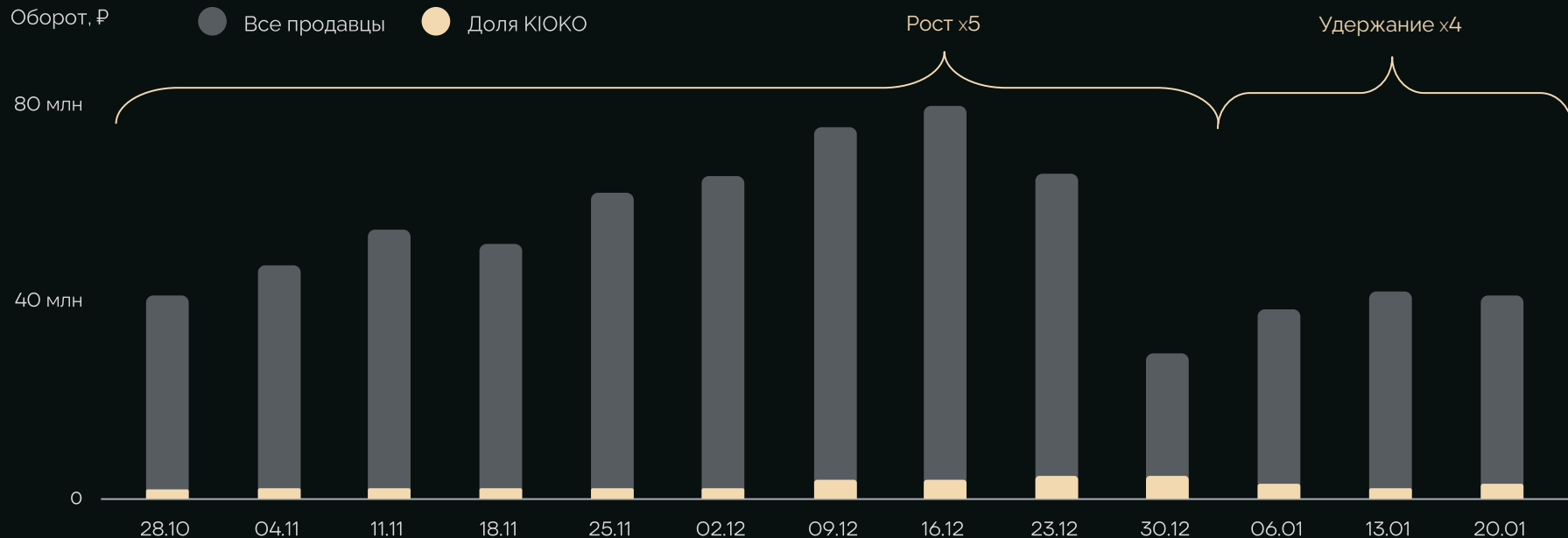
Обеспечили общий прирост продаж на 300% в рублях и 200% в единицах товара, добились 4,5-кратного роста количества уникальных посетителей и числа добавлений товаров в корзину за счет комплексной оптимизации карточек товаров и рекламного продвижения Ozon

- Добавление в корзину по дням
- Заказано в рублях по дням



РЕЗУЛЬТАТЫ

Увеличили долю в категории «чай в пакетиках» с 0,1% до 0,5% в предновогодний период (декабрь) за счет активного продвижения и продажи новогодних наборов. В январе сохранили долю на уровне 0,4%



ВЫВОДЫ

ПРОДАЖА СЕЗОННЫХ НАБОРОВ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ И ПРИБЫЛЬНАЯ НИША. ДЛЯ УСПЕШНОГО ЗАПУСКА МЫ РЕКОМЕНДУЕМ:

- Использовать качественный контент (фото, видео, сезонные материалы), поскольку это увеличивает просмотры карточек товаров
- Обеспечить загрузку складов, оптимизировать логистику по кластерам, так как сроки доставки являются важным критерием для сезонных товаров
- Применять разнообразные форматы продвижения (СРМ, СРС, СРО) для максимального охвата целевой аудитории
- Активно использовать медийные форматы, они эффективно привлекают аудиторию и расширяют верхнюю часть воронки
- Продвигать продукцию в течение всего предновогоднего периода, чтобы обеспечить стабильный спрос и рост продаж



«ВЫХОД В КОНСЕРВАТИВНУЮ
И СЛОЖИВШУЮСЯ НИШУ ЧАЯ – ЭТО ВЫЗОВ
ДЛЯ МОЛОДОГО БРЕНДА, НО МЫ УВЕРЕНЫ,
ЧТО ПРЕВОСХОДНОЕ КАЧЕСТВО НАШЕГО
ПРОДУКТА И ВЫСОКИЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ
ПАРТНЕРОВ ПОЗВОЛЯТ НАМ БРАТЬ НОВЫЕ
ВЕРШИНЫ»

— Панина Татьяна, Директор по электронной коммерции Kioko

