

mebel
black friday

Как мы вырастили продажи на OZON в 6 раз

а также снизили ДРР в 1,5 раза за счет
расширения контента и географии доставки
товаров



Mebel Black Friday

mebel
black friday

ТОП-5 мебельных интернет-компаний в России с собственным производством.

Ключевыми преимуществами для потребителей являются использование безопасных материалов и комплектующих, европейское оборудование, собственная служба доставки, высокое качество клиентского сервиса.



Задачи

- Увеличить оборот на Ozon
- Снизить и сохранить значение ключевой метрики ДРР не выше 10%

План работы

- Обеспечить рост продаж за счет оптимизации карточек товаров
- Увеличить продажи за счет сокращения сроков доставки и расширения географии доставки
- Сократить долю рекламных расходов

Период

Апрель 2023 / Август 2023

Рост продаж за счет оптимизации карточек товаров

Было:

Одно фото мебели на белом фоне, не указаны характеристики и важная информация о товаре

Добавили:

- Фото с разных ракурсов, показывающие основной функционал
- Фото с инфографикой, раскрывающие основные УТП и размеры
- Фотографии мебели в интерьере
- Данные о характеристиках товара, максимально заполнили карточки информацией

Результаты:

до **50-70%**

Увеличили контент-рейтинг

+300%

Увеличили количество уникальных посетителей

+500%

Увеличили число добавлений в корзину

Увеличили продажи за счет сокращения сроков доставки и увеличения географии доставки

Было:

Доставка мебели только по Москве и МО со сроком 10-14 дней

Стало:

- Сократили сроки, настроили географию и стоимость доставки по Москве и МО до 1-3 дней
- Подключили FBO – охватили всю РФ
- Открыли склад FBS за 1-2 дня

Результаты:

в **25 раз**

Приросли продажи в категории «Комоды»

в **15 раз**

Выросло количество заказов (с 135 шт. в апреле до 2074 шт. в августе 2023 года)

Снизили долю рекламных расходов на 18%

#1

Для более эффективного управления рекламными кампаниями мы разделили РК по категориям и моделям продаж

#2

На основе ABC анализа продаж, усилили рекламу наиболее востребованных товаров из групп А и В, одновременно исключив категорию С из маркетинговой стратегии

#3

Отработали гипотезы по оптимизации РК для увеличения охвата и CTR

Результаты:

Снижение
ДРР

с **13,2%** до **8,8%**

Увеличение контент
рейтинг

с **30** до **80**

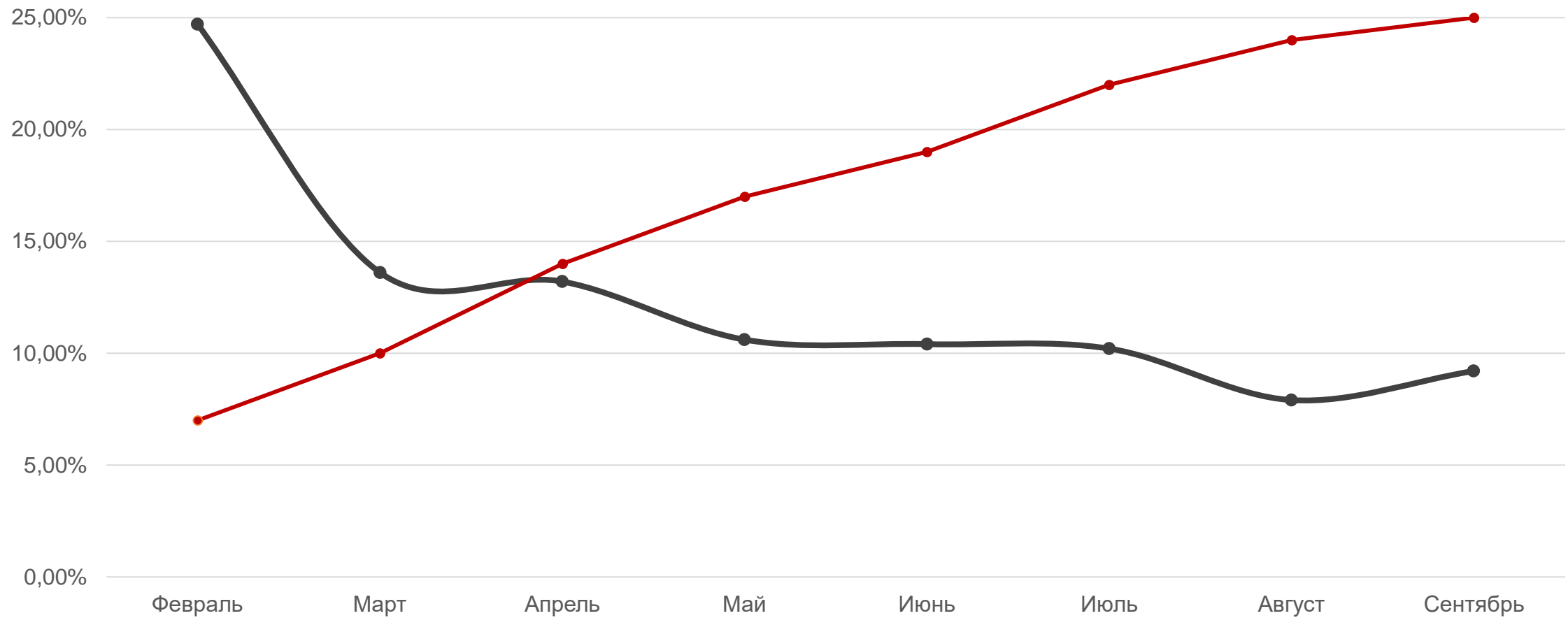
Увеличение продаж за
5 месяцев

в **6 раз**

Результаты в цифрах

Динамика ДРР

Рост продаж



Выводы и рекомендации

#1 Все данные в карточке должны быть актуальными — нужно регулярно работать с ней, следить за написанными ключами и добавлять новые. Если сделали все правильно, то товар будет хорошо ранжироваться не только на OZON, но и во внешних поисковых системах

#2 Наличие большого количества профессиональных фотографий повышает привлекательность карточки товара и увеличивает количество просмотров. Еще лучше, если вместе с фотографиями вы добавите видеообзор и фото с инфографикой

#3 Как выбрать, продавать со своего склада на OZON или со склада маркетплейса? Всё индивидуально. Изучайте плюсы и минусы и используйте любой удобный способ для расширения географии доставки, главное не забывать расширять свой ассортимент

mebel
black friday

**Остались
вопросы?**

sales@e-promo.ru

