

e-promo | sesderma[✦]
listening to your skin

Как мы увеличили продажи на Ozon в 23 раза

Продвижение внутри маркетплейса
для международного бренда косметики

sesderma

Revitalizing gel cream
Crema gel revitalizante

AX+ ANTIOX BOOSTER
system

Combined skin / Pielles mixtas

50 ml e
1.7 fl. oz

DAESES

FACIAL / FACIAL

Eye and lip contour cream
Crema contorno de ojos y labios

DMAE / Aloe Vera

sesderma

Клиент

SESDERMA

Международный бренд косметики основанный в Испании, в 1989 году. Продукция Sesderma представлена в более чем 80 странах мира, и бренд продолжает расширять свое присутствие на новых рынках.

| | |
|--------------------|---|
| Каналы | Ozon |
| Отрасль | e-commerce |
| Инструменты | Товарная, поисковая, медийная реклама, продвижение в поиске |
| Период | 2020 — настоящее время |



В цифрах

Что на старте?

45

Среднее кол-во заказов в месяц

13

Общее кол-во отзывов

Задача

Увеличить объем продаж и поднять карточки товаров в поисковой выдаче

В сравнении

Конкуренты вышли на Ozon почти на два года раньше, имеют больше отзывов, ниже цену (на 10-15%) и выше показываются в поисковой выдаче маркетплейса и его категориях

e-promo | sesderma^x
listening to your skin



-10%

2 727 ₽ 3 031 ₽

Sesderma Крем увлажняющий Hidraloe, 50 мл

Загрузка...

★★★★★ 6 отзывов



-20%

2 425 ₽ 3 032 ₽

Бестселлер

Sesderma Крем увлажняющий Hidraloe, 50 мл

Загрузка...

★★★★★ 73 отзыва



-10%

4 276 ₽ 4 752 ₽

Sesderma Крем-гель омоложивающий C-Vit, 50 мл

Загрузка...



-20%

3 801 ₽ 4 752 ₽

Крем-гель омоложивающий Sesderma C-Vit, 50 мл

Загрузка...

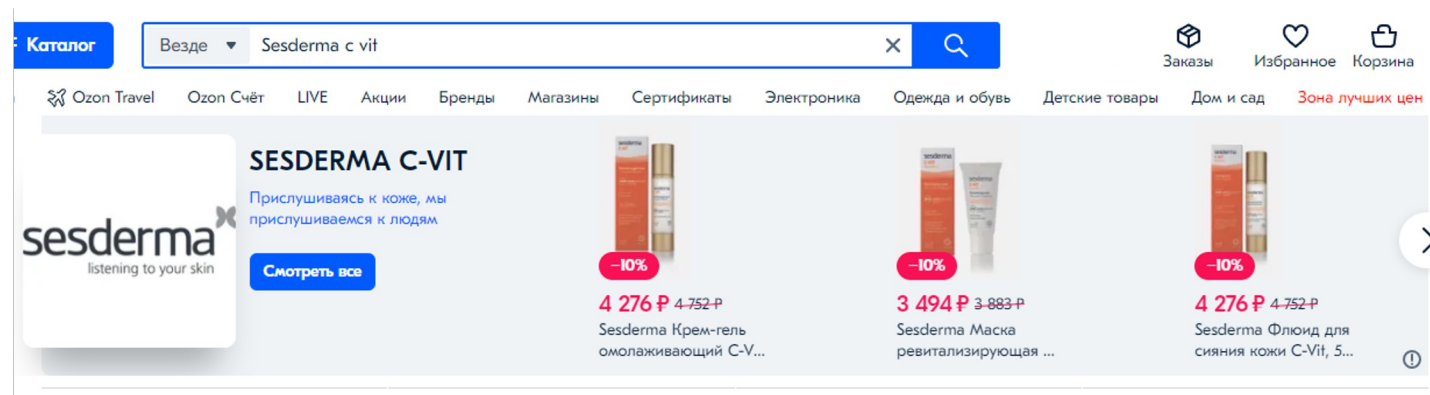
★★★★★ 48 отзывов

Подход

Задействовали 100% возможностей рекламного кабинета OZON

- Использовали 4 типа кампаний: поисковая, товарная, медийная реклама (брендовые полки), продвижение на поиске (CPO-модель).
- Сделали ABC-анализ и запустили в рекламу только на товары из категории А (самые востребованные).
- Подключили "Баллы за отзывы" для увеличения конверсий.

Брендовая полка клиента на площадке



*Из-за бюджетных ограничений настроили таргетинг только на брендовые поисковые фразы.

Подход

Провели оптимизацию

Через 5 дней после запуска всех РК, сделали аналитику и внесли корректировки:

- Отключили наименее эффективные РК и инструменты. Почистили нецелевые поисковые фразы, добавили новые.
- Корректировали значение ставки для «продвижения на поиске» (CPO) в интервале с 3 до 10%, чтобы найти оптимальное значение.
- Для равномерного распределения ограниченного бюджета подключили систему управления ставками Marilyn.

Дополнительно:

- Провели аудит продавца
- Сформировали пул рекомендаций по оптимизации контента в карточках товара
- Сделали ТЗ на оформление витрины
- Проконсультировали клиента об алгоритмах ранжирования карточек товаров, работе с отзывами, влиянием остатков на продажи, рассказали что нужно сделать для получения статуса «премиум продавца», его преимуществах и недостатках

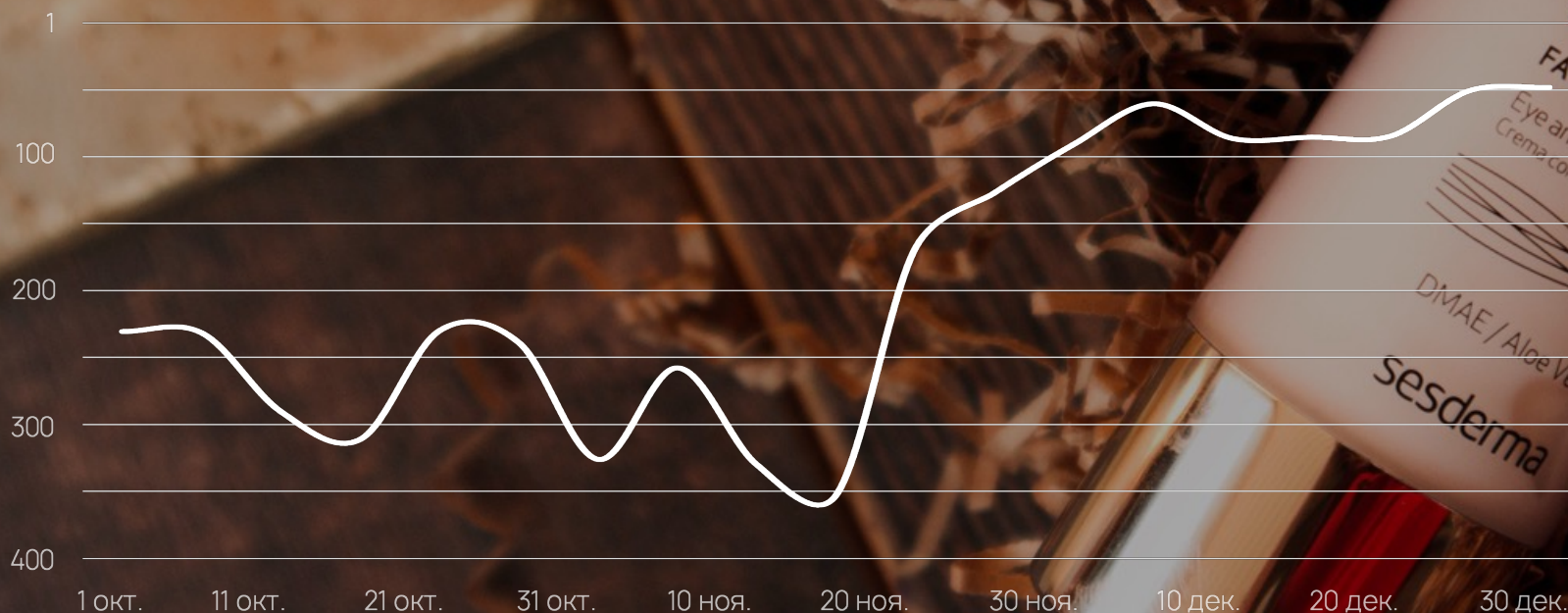
1й месяц работы

e-promo | sesderma[®]
listening to your skin

Результаты

В 23 раза увеличили объем продаж через маркетплейсы, и повысив органические продажи и выдачу товаров в поиске и категориях через грамотную настройку таргетингов, тестирование ставок

Позиция в каталоге по дням



DRP 2,88%

CTR 3,18%

Заказы +2490%

Выручка + 2181%

200+ ОТЗЫВОВ