

 × e-promo

**Рост количества  
заказов на Ozon  
и Wildberries  
в 2,5 раза**



# Клиент – сеть розничных зоомагазинов «Сами с усами»

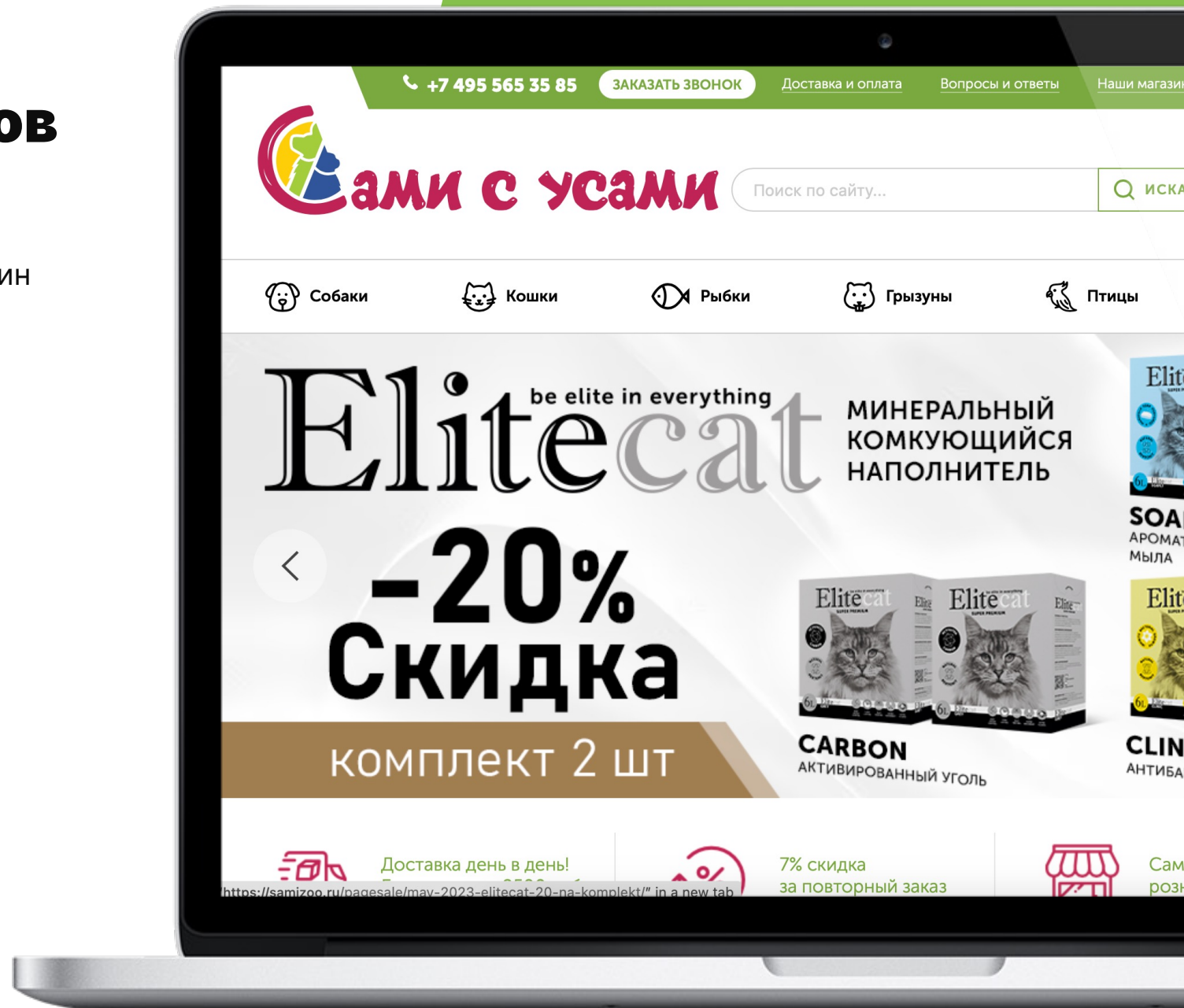
Зоомагазин имеет собственный интернет-магазин и представлен в разделе E-commerce на маркетплейсах Wildberries и Ozon

## ПРОДУКТ ПРОДВИЖЕНИЯ

EliteCat – комкующийся наполнитель для кошек

## ПЕРИОД

Март - май 2023



# Цель продвижения – рост продаж по новому импортозамещающему бренду

## ЗАДАЧИ

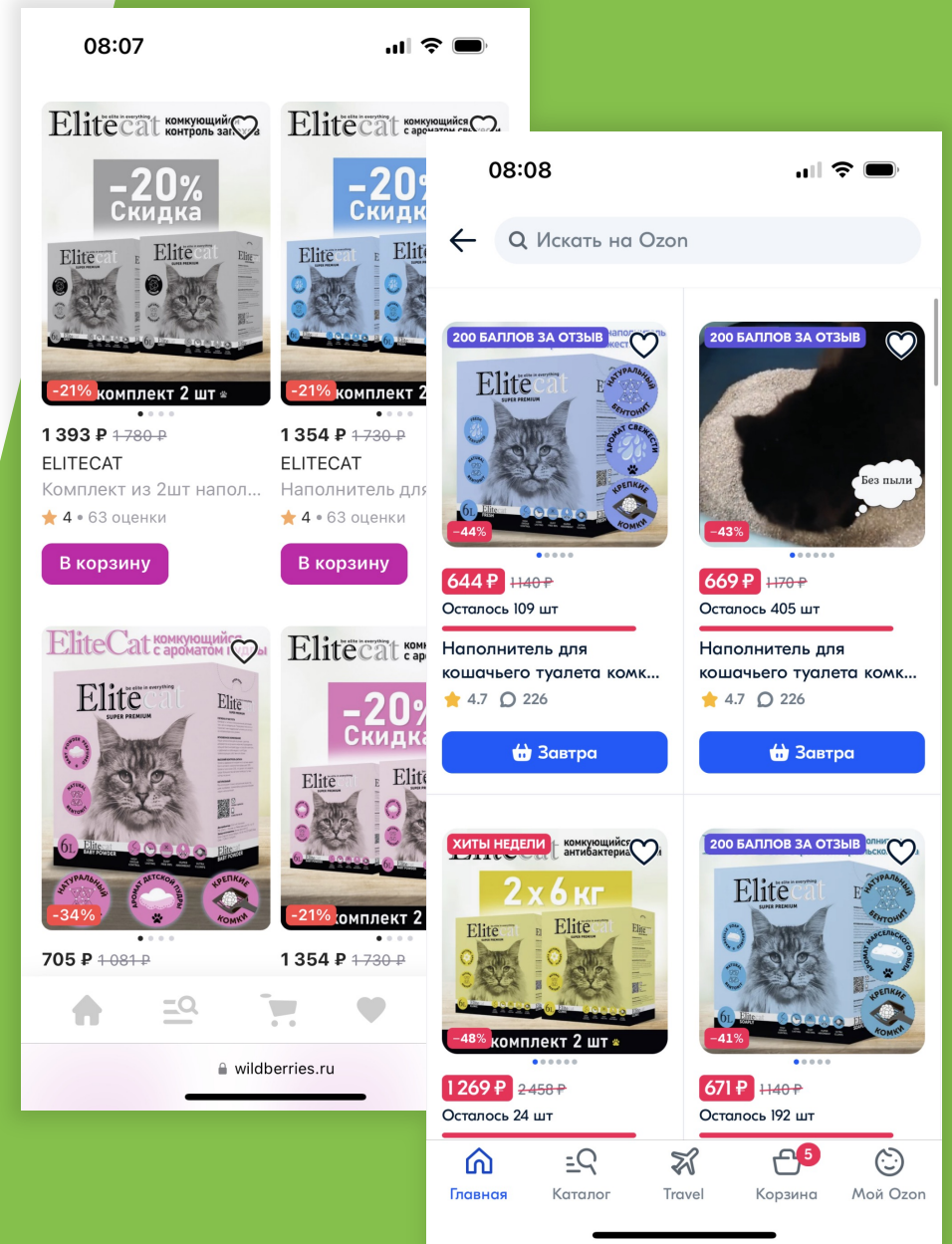
1. Увеличить узнаваемость бренда EliteCat (ex. LindoCat) и рассказать пользователям информацию о ребрендинге
2. Увеличить количество добавлений продукта в корзину
3. Протестировать маркетплейсы в категории «Зоотовары»

## ПЛОЩАДКИ

Ozon и Wildberries

## КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ И КАТЕГОРИЙ

SKU – кошачий наполнитель, 4 вида





# Подход – микс медийных форматов Ozon и поисковых форматов Wildberries для эффективного продвижения неизвестного бренда

**#1** Мы использовали поисковые форматы на товарные запросы, бренды конкурентов и характеристики товаров с минусовкой других брендов

**#2** Медийные форматы таргетировали на аудиторию, ранее интересовавшуюся товарами релевантной категории

**#3** Таргетировались на соответствующие категории (товары для кошек, наполнители и пр.) на обеих площадках

**#4** Распределили большую часть бюджета на Ozon, чтобы задействовать большее число рекламных инструментов внутри площадки

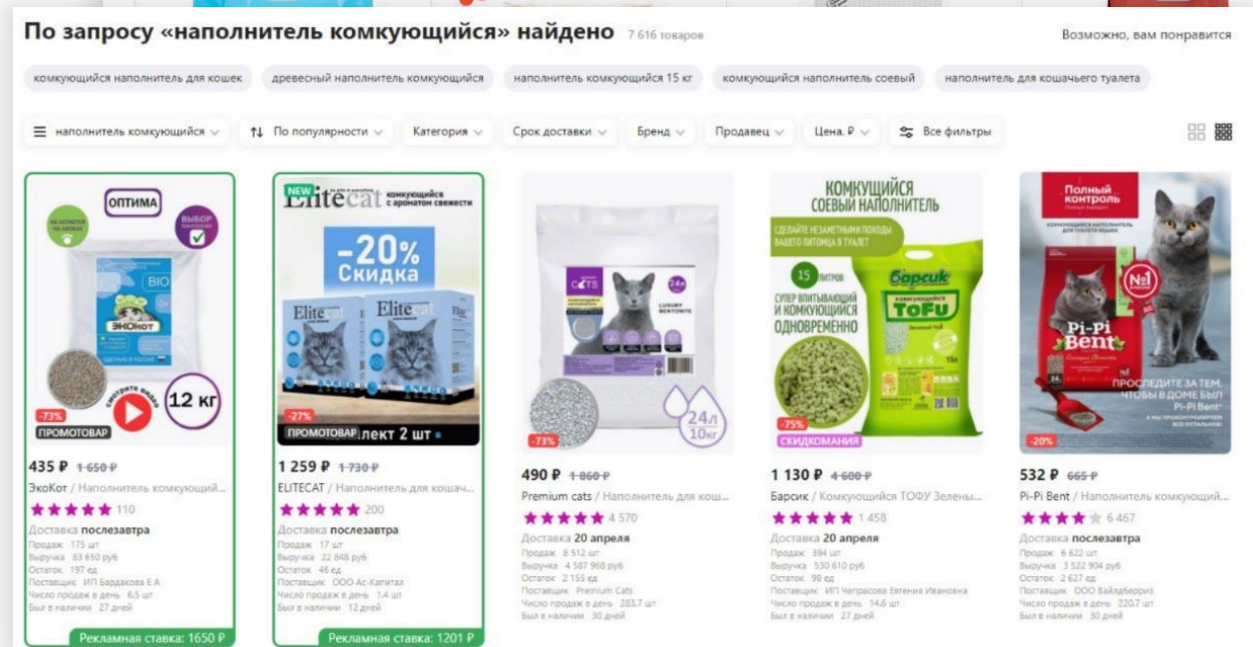
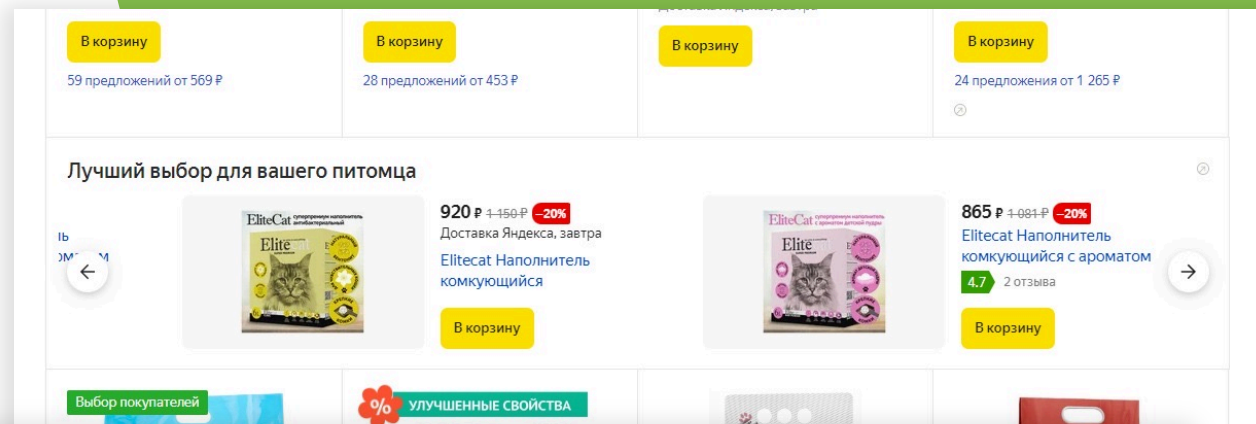
**#5** В Wildberries сделали акцент на формат «показы в карточках товаров» на минимальных ставках, чтобы получить как можно больше трафика по выгодной стоимости

**#6** Поддерживали индекс цен на обеих площадках на одном уровне и держали контент-рейтинг на Ozon на уровне 70+

**#7** Перевели товары с продажами от 10-20 ед. в месяц на продажу со склада маркетплейсов, за исключением сезонных. Это позволило снизить сроки доставки и повысить позиции бренда в выдаче

# Основные инструменты – показы в карточках товаров и брендовая полка

- №1** Продвижение товаров сразу во всех рекламных форматах и местах размещения
- №2** Стратегия - с оплатой за клики (на карточки товаров)
- №3** Ежедневная оптимизация ставок и бюджетов в зависимости от реальной эффективности на момент размещения



# Результат – добились положительной динамики в приросте числа заказов от месяца к месяцу



# Результаты в цифрах

**x2,5 раза**

рост заказов  
на Wildberries  
и Ozon

**4% → 7%**

рост CTR  
за 3 месяца

**x1,5 раза**

рост количества  
добавлений  
в корзину

**+53%**

рост поисковых  
запросов по  
бренду EliteCat

\*скриншот из кабинета аналитики Ozon

