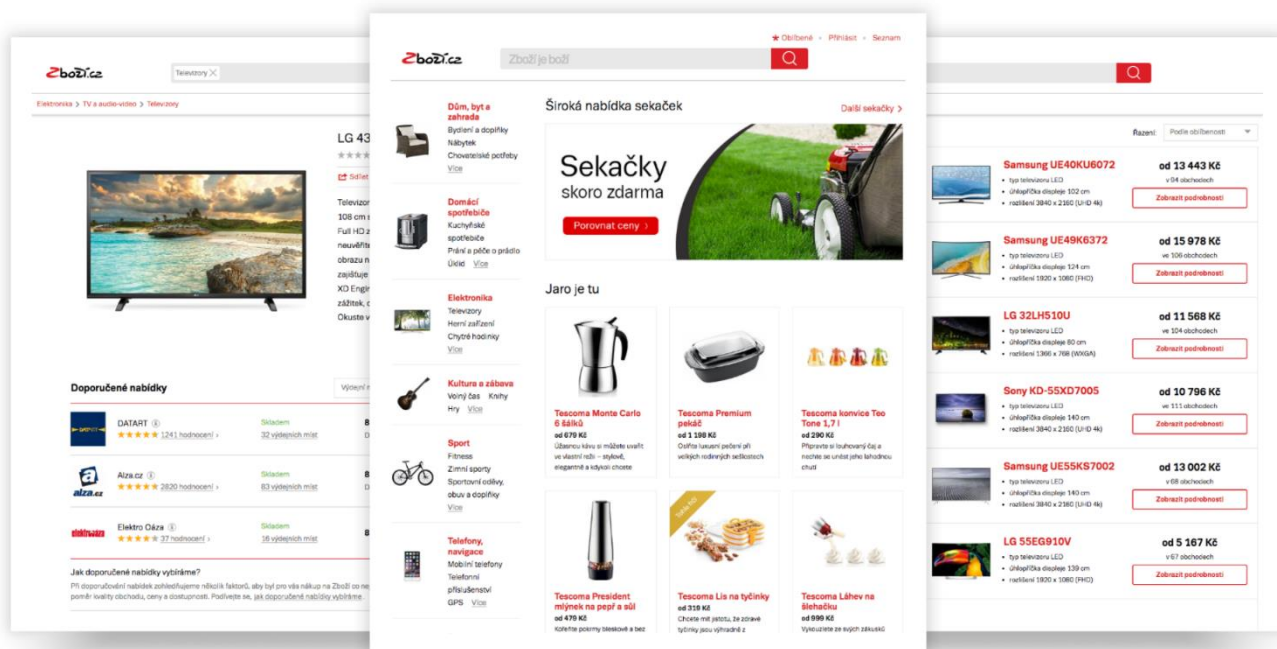


Případová studie Levneucebnice.cz

Jak optimalizace kampaně pomohla navýšit výkon na Zboží.cz

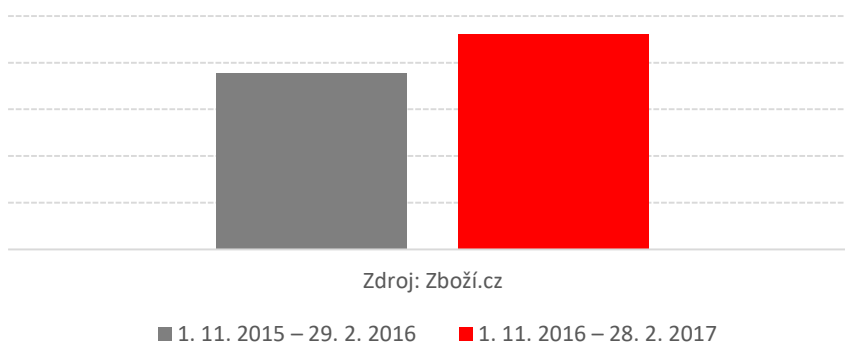


Tato případová studie zachycuje přínos BiddingTools pro e-shop Levneucebnice.cz na zbožovém vyhledávači Zboží.cz. Ukazuje meziroční srovnání jednotlivých metrik za období 1. 11. 2015 – 29. 2. 2016 (bez BiddingTools) a 1. 11. 2016 – 28. 2. 2017 (po zavedení BiddingTools).

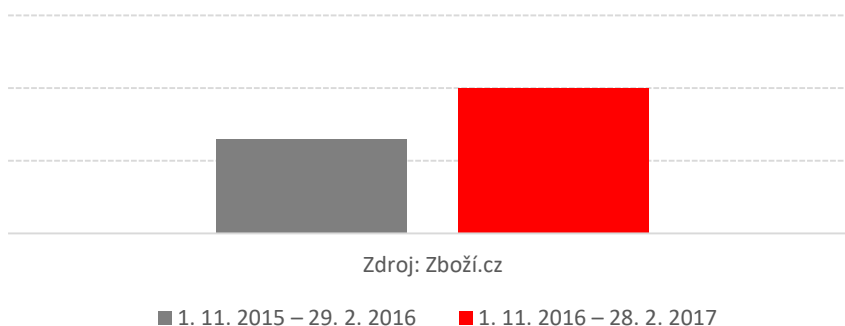
BiddingTools v meziročním srovnání navýšili (ve stále stoupající konkurenci) **automatickým biddingem** návštěvnost ze Zboží.cz na stránky e-shopu o 22,2 %.

BiddingTools současně přivádí ze Zboží.cz relevantnější návštěvníky. Nárůst konverzního poměru o 25,9 % a počtu objednávek o 53,8 % jsou toho důkazem. Největším přínosem BiddingTools je pak nárůst obrátu o 253,4 %.

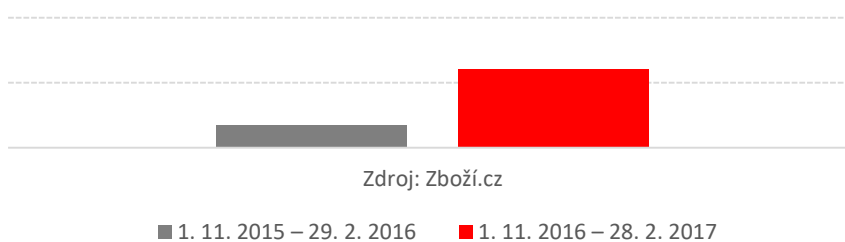
Prokliky - nárůst o 22,2%



Konverze - nárůst o 53,8 %



Hodnota konverze (Kč) - nárůst o 253,4 %



O společnosti



Internetové knihkupectví Levneucebnice.cz bylo založeno roku 2006, původně jen s nabídkou odborné literatury pro vysoké školy.

Roku 2009 byla nabídka výrazně rozšířena o odbornou literaturu všech ostatních odvětví, stejně jako o beletrii. Ve stejném roce byla také poprvé otevřena pobočka pro osobní odběry na Praze 4 v areálu vysokoškolských kolejí na Jižním městě.

Následujícího roku firma prošla reorganizací a byla převedena na Bookretail s.r.o., v souvislosti s tím byl také pro zákazníky spuštěn komplet nový e-shop s novými funkcemi. Stejně tak došlo k rozvoji podnikových procesů, díky kterým byli schopni urychlit vyřizování zakázek a jejich expedici, která dosáhla profesionální úrovně.

Další velká změna přišla v srpnu roku 2013, kdy byl sklad spolu s výdejním místem přestěhován do OC Růže vedle stanice metra Chodov, a to do mnohonásobně větších prostorů. Výdejní místo bylo přeměněno na plnohodnotnou prodejnu, která nabídla zákazníkům výběr z více než 10 tisíc knih určených k přímému prodeji. Nicméně v této provozovně jim nebylo souzeno zůstat příliš dlouho a již v lednu 2014 se opět chystali na další změnu.

Na začátku roku 2014 se firma sloučila se svým největším distributorem učebnic a rozšířila svou organizační složku o velkoobchod. Což vedlo k dalšímu stěhování, kdy došlo k optimalizaci skladových prostor. Výrazně se tak navýšil počet knih skladem a urychlilo se vyřizování objednávek zákazníků. Zároveň došlo k rozšíření nabídky pro školy a knihovny.

BIDDING [TOOLS]

BiddingTools vytěží z účtů na zbožových srovnávacích maximum. Pomáhá mu k tomu funkce automatického bidování. Nástroj se hodí jak pro velké, tak pro menší e-shopy. Celkový přínos BiddingTools spočívá ve zvyšování obratu přiváděním relevantních zákazníků, kteří utratí více peněz. BiddingTools také pečlivě hlídá náklady, aby byla propagace produktů efektivní.

Kontrola aktuální pozice a přecenění probíhá až 12x za den v době od 5 do 23 hodin, což umožňuje dosáhnout maximálního obratu při zachování optimálních nákladů. BiddingTools umí udržet topovanou pozici po většinu dne navzdory tomu, jak biduje konkurence. Navíc nástroj topuje jen produkty, které se skutečně prodávají. Pokud konkurence vyšponuje topovanou cenu tak vysoko, že není rentabilní zobrazovat se mezi topovanými produkty, nástroj uvolní předraženou pozici.