



نتیجہ‌ی هدهد
از تبلیغات ریتارگتینگ یکتانت





رسیدن به نرخ تبدیل
(نسبت خرید به کلیک)

۸/۵٪

با استفاده از تبلیغات
یکتانت

یک کتابفروشی آنلاین است که در حوزه‌ی کودک و نوجوان
فعالیت می‌کند.

افزایش فروش

همسان ریتارگتینگ و محصول ریتارگتینگ

افزایش فروش

هدهد



چالش کسب‌وکار



راه‌حل یکتانت



نتیجه کمپین





مهران غلامپور | مسئول تبلیغات کتاب هدهد

«سایت کتاب هدهد به عنوان یک سایت فروش آنلاین کتاب سال‌هاست که در حوزه فروش کتاب کودک و نوجوان فعالیت می‌کند. از ابتدای سال ۹۹ با هدف فروش بیشتر و آشنایی مخاطبان با سایت، همکاری‌مان را با شبکه یکتانت در دو بخش بنرهای همسان و ریتارگتینگ آغاز کردیم. با مشاوره و همکاری دوستان یکتانت توانستیم بازخوردهای خوبی در هر دو بخش معرفی سایت و فروش کتاب داشته باشیم.

از مزایای یکتانت نسبت به دیگر سایت‌های این حوزه، گستره‌پذیری و پوشش سایت‌های مرتبط با مخاطبان حوزه کتاب بود. به دنبال آن نیز از سایت نجوا برای حفظ مشتریان و دادن اخبار و اطلاعات استفاده کردیم. می‌توان گفت با تبلیغ در یکتانت جایگاه هدهد به عنوان یک فروشگاه مجازی و فروش آنلاین تغییرات محسوسی داشته است و هزینه‌ها در تبلیغات هم به نسبت کم بودند.»



معرفی «هدد»

هدد فروشگاه تخصصی کتاب کودک و نوجوان، اسباب بازی فکری و آموزشی است. هدد وبسایتی چند منظوره برای در دسترس گذاشتن فرآورده‌های فرهنگی کودکان و نوجوانان است. صاحب امتیاز و مسئول این وبسایت، موسسه فرهنگی هنری پژوهشی تاریخ ادبیات کودکان است. سایت هدد علاوه بر کتاب‌های کودک و نوجوان، مجموعه‌ای ارزشمند از کتاب‌های بزرگسال را در حوزه ادبیات کودکان و آموزش خلاق از راه ادبیات کودکان گردآوری کرده است تا بتواند در این زمینه نیز به بالا بردن سطح فرهنگ و مطالعات کودک کمک کند.

نمونه آیتم‌های تبلیغاتی همسان ریتارگتینگ





شروع کمپین‌ها



سایت هدهد همکاری خود را با یکتانت از تابستان ۹۹ شروع کرد. هدف هدهد از این کمپین‌ها افزایش فروش محصولاتش بود. با راهنمایی اکانت منیجرهای یکتانت هدهد توانست تبلیغات همسان ریتارگتینگ و محصول ریتارگتینگ خود را شروع کند.

تبلیغات ریتارگتینگ نوعی از تبلیغات هستند که مخاطبان را به بازدید مجدد از وبسایت شما ترغیب می‌کنند. مخاطب وقتی وارد سایت شما می‌شود یک کوکی (cookie) روی مرورگر او نصب می‌شود و از طریق این کوکی توسط یکتانت شناسایی می‌شوند و تبلیغات مربوط به برند شما را به این دسته مخاطبان نمایش می‌دهد.



تحلیل بیشتر کمپین‌های تبلیغاتی هدهد



تبلیغات هدهد در یک بازه‌ی ۲ ماه و نیمه در یکتانت انجام شد. برای اینکه تبلیغات را با هم مقایسه کنیم اطلاعات آن‌ها را در جدول زیر آورده‌ایم.

همان‌طور که مشاهده می‌کنید تبلیغات محصول ریتارگتینگ نرخ تبدیل بالایی نسبت به تبلیغات همسان ریتارگتینگ دارند. همچنین کمپین محصول ریتارگتینگ از نظر تعداد خرید و قیمت تمام‌شده به ازای هر خرید (CPO) نیز عملکرد بهتری داشت. چرا این اتفاق افتاده است؟ دلیل این اتفاق را می‌توان در ماهیت تبلیغات محصول ریتارگتینگ جستجو کرد.

نوع تبلیغ	نرخ تبدیل (نسبت خرید به کلیک)
محصول ریتارگتینگ	۰/۶۵٪
همسان ریتارگتینگ	۰/۱۵٪



مخاطبان تبلیغات محصول ریتارگتینگ، پیش از آن که تبلیغ را مشاهده کنند، دقیقاً از همان محصول در وبسایت برند بازدید کرده‌اند و به مرحله‌ی آخر تصمیم‌گیری برای خرید نزدیک‌تر هستند.

آیا این به معنی ناکارآمدی تبلیغات همسان ریتارگتینگ است؟ خیر. این دو تبلیغ اهداف متفاوتی را دنبال می‌کنند. تبلیغات همسان ریتارگتینگ می‌تواند برای معرفی محصولات مشابه و پرفروش به کاربرانی که پیش‌تر علاقه‌ی خود را به سایر محصولات نشان داده‌اند، مورد استفاده قرار گیرند و به top of mind شدن برند کمک کنند.

نکته‌ی حائز اهمیت دیگر این است که آمار فروش تبلیغاتی که در دسکتاپ نمایش داده شده بودند، دو برابر تبلیغات موبایل بود. اگرچه امروزه اکثر وب‌گردی‌ها از طریق موبایل انجام می‌شوند اما ظاهراً کاربران همچنان برای خرید از دسکتاپ استفاده می‌کنند.



کسب‌وکار مشابه دارید؟ پیشنهاد ما به شما...

اگر شما یک فروشگاه اینترنتی هستید که تعداد محصولات زیاد و بازدید روزانه‌ی بالایی دارید مانند «هدهد» می‌توانید از کمپین‌های محصول و همسان ریتارگتینگ یکتانت، نتیجه بگیرید.

فقط به این نکته توجه داشته باشید هر چقدر کیفیت ترافیک ورودی شما بالاتر باشد احتمال تاثیرگذاری کمپین‌های ریتارگتینگ بیشتر است؛ بنابراین بهتر است ترافیک ورودی شما ترجیحا شامل ترافیک ارگانیک و دایرکت باشد.



از توجه شما سپاس گزاریم