



داستان موفقیت سفرمارکت



افزایش نرخ کلیک
بر دکمه خرید

۳/۵٪

سفرمارکت ارائه‌دهنده خدمات مسافرتی آنلاین است. این شرکت از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را در این حوزه آغاز کرده است.

شروع مجدد تبلیغات و افزایش فروش

استفاده از کمپین‌های محصول ریتارگتینگ با تاثیر مستقیم بر فروش و استفاده از کمپین‌های همسان کلیدواژه‌ای و بنری کلیدواژه‌ای با هدف جذب کاربر هدفمند جدید.

افزایش کلیک بر روی دکمه خرید و در نتیجه افزایش فروش.

سفرمارکت



چالش کسب‌وکار



راه‌حل یکتانت



نتیجه کمپین





سفرمارکت موتور جستجوی سفر با قابلیت فروش ارزان‌ترین بلیط هواپیما، تور و هتل است. با افزایش روزافزون تعداد ارائه‌کنندگان خدمات آنلاین گردشگری، پیدا کردن خدمات با بهترین کیفیت و قیمت، دغدغه بسیاری از مسافران است. داشتن انتخاب‌های زیاد، تصمیم‌گیری را برای مشتریان سخت و دشوار می‌کند.

سفرمارکت را می‌توان یک موتور جستجوی سفر دانست. این وب‌سایت کیفیت و قیمت خدمات جامع گردشگری مانند بلیط هواپیما، رزرواسیون هتل، خرید تور، بلیط قطار و اتوبوس، ویزا، ترنسفر و بیمه را در تأمین‌کنندگان معتبر با هم مقایسه کرده و تصمیم‌گیری را برای مسافران آسان می‌کند.

همکاری سفر مارکت با یکتانت از مرداد ماه سال ۱۳۹۸ شروع شد. در تابستان سال ۱۳۹۹ و با شیوع ویروس کرونا، بسیاری از کسب‌وکارها در زمینه توریسم و مسافرت با مشکلات جدی مواجه شدند و حتی به تعطیلی کشیده شدند. برای جبران خسارت‌های وارده، سفر مارکت اقدام به راه‌اندازی کمپین‌هایی برای افزایش فروش خود کرد. با توجه به هدف سفر مارکت یعنی افزایش فروش، تیم پشتیبانی یکتانت کمپین‌های «محصول ریتارگتینگ»، «همسان کلیدواژه‌ای» و «بنری کلیدواژه‌ای» را به این شرکت پیشنهاد کردند.



کمپین محصول ریتارگتینگ؛ قوی‌تر از باقی کمپین‌ها ظاهر شد

سفرمارکت از تاریخ ۱۱ مرداد تا ۴ شهریور ۱۳۹۹ کمپین‌های پیشنهاد شده را با همکاری یکتانت برگزار کرد. با کمک مشاوران دیجیتال مارکتینگ ما، کمپین‌ها به صورت مداوم بهینه شده و قیمت و CTR آن‌ها در هر مرحله بررسی شد تا در نهایت سفرمارکت به هدف خود در افزایش فروش رسید.

در مقایسه با باقی کمپین‌ها، محصول ریتارگتینگ با نرخ تبدیل ۲/۵٪ بیشترین آمار را داشت. همچنین این کمپین از نظر تعداد خرید و CPA نیز عملکرد بهتری داشت. در جدول زیر می‌توانید نرخ تبدیل سایر کمپین‌ها را هم مشاهده کنید.

نام کمپین	نرخ تبدیل (%)
محصول ریتارگتینگ	۲/۵
همسان کلیدواژه‌ای	۰/۲
بنری کلیدواژه‌ای	۰/۷۵

نرخ تبدیل کلیک روی دکمه **مشاهده و خرید** به کلیک روی **آیتم تبلیغاتی**



چرا ریتارگتینگ پیروز شد؟



دلیل این پیروزی ماهیت کمپین ریتارگتینگ است. اگر شما از کمپین ریتارگتینگ استفاده کنید، هنگامی که مخاطب وارد وبسایت شما می‌شود یک کوکی روی مرورگرش قرار می‌گیرد. این کوکی مانند یک برچسب عمل می‌کند که به یکتانت می‌گوید کاربر X از وبسایت شما بازدید کرده است. حالا اگر این کاربر به وبسایتی سر بزند که از نمایش‌دهندگان یکتانت است، با این برچسب از سایر کاربران متمایز شده و تبلیغاتی متناسب با وبسایت شما به او نمایش داده می‌شود. در این حالت احتمال برگشت این کاربر به سایتان تا ۷ برابر بیشتر است. وقتی این کاربر به سایت شما ارجاع داده می‌شود، از آنجا که قبلاً هم از سایت شما بازدید کرده، امکان خرید یا تعامل او با شما بیشتر خواهد شد.



با تمام این مزایا، چرا تمام بودجه خود را روی کمپین محصول ریتارگتینگ نگذاریم؟

برای گسترش دامنه نمایش کمپین‌های ریتارگتینگ باید ابتدا تعداد مخاطبان سایت خود را افزایش دهید. برای جذب بازدیدکنندگان جدید، وبسایت سفرمارکت از کمپین‌های بنری کلیدواژه‌ای، کمپین‌های همسان کلیدواژه‌ای و همچنین ورودی ارگانیک گوگل استفاده کرد. تا سپس همان مخاطبان با استفاده از ریتارگتینگ دوباره به سایت هدایت شوند.



کسب‌وکار مشابه دارید؟ پیشنهاد ما به شما...

برای موفقیت در صنعتی به شدت رقابتی همچون صنعت گردشگری، ارائهٔ پیشنهادات و تخفیف‌های جذاب به کاربران می‌تواند بسیار مهم باشد. سفرمارکت در این زمینه توانسته عملکردی مناسب ارائه دهد. شما می‌توانید در صورت داشتن امکانی برای طراحی بنرهای جذاب، از کمپین‌های بنری استفاده کنید. این کمپین‌ها علی‌رغم قیمت کلیک بالاتر، می‌توانند تاثیر زیادی بر افزایش آگاهی از برند بگذارند.



از توجه شما سپاس گزاریم