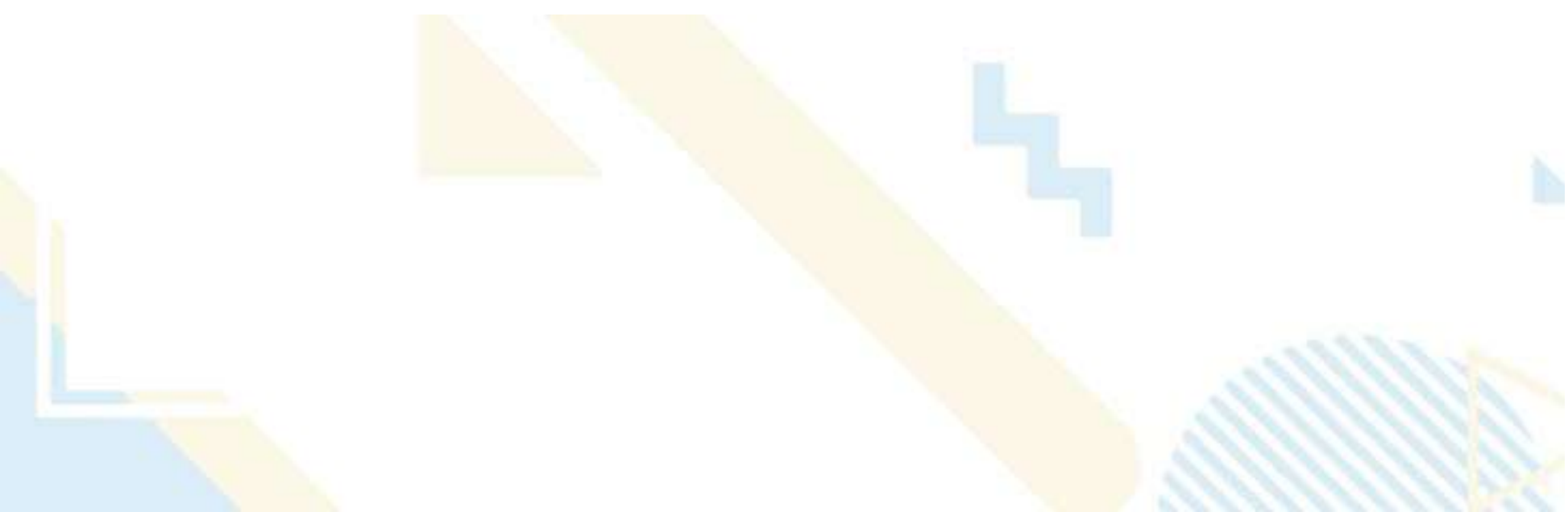




# Кейс: РРС Інтернет-магазин жіночого одягу





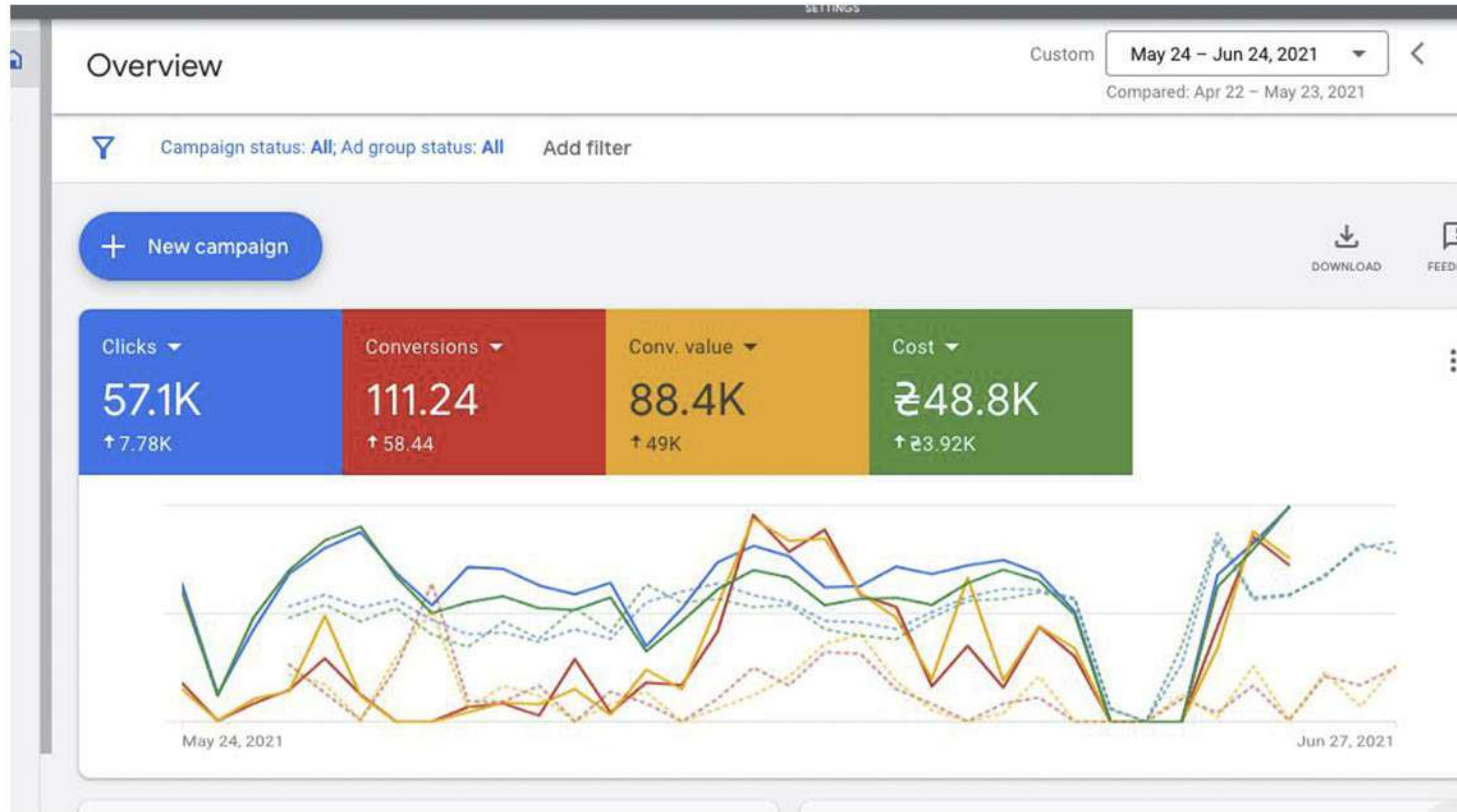
## Мета: збільшення трафіку та конверсії

Зміни впроваджувалися протягом 8 місяців (до війни в Україні).

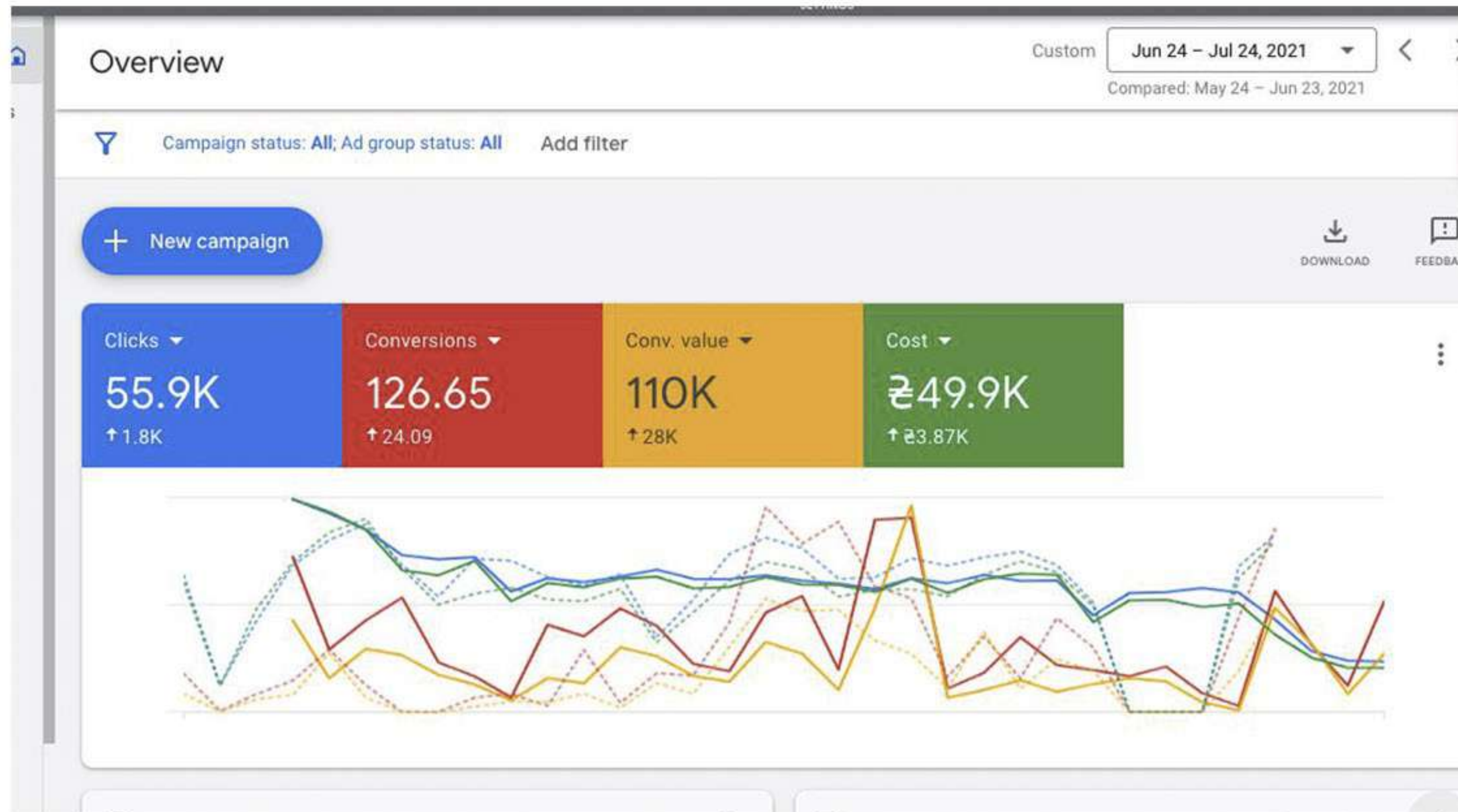
- **Проблеми:** висока і агресивна конкуренція, низький коефіцієнт конверсії
- **Рішення:** оптимізація поточних кампаній та налаштування нових кампаній відповідно до ситуації з конкуренцією на ринку та сезонним попитом.



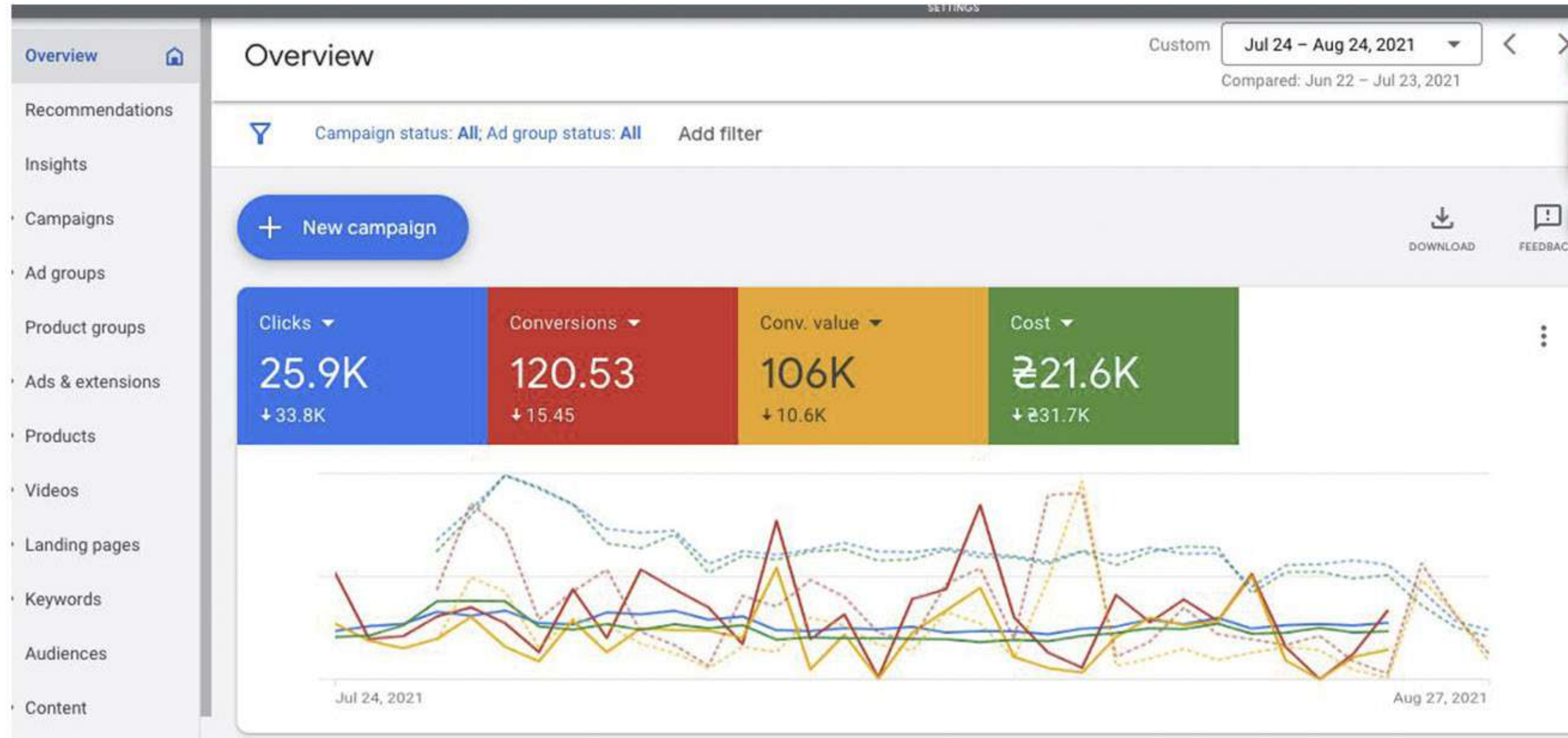
<https://www.upwork.com/freelancers/~01de8e025c921edb76>



Налаштування фірмової пошукової кампанії (через високу конкуренцію за брендovanі запити)



Оптимізація торгової кампанії. Налаштування сезонних пошукових кампаній одягу



Merchant Center заблокував обліковий запис через мовні проблеми. Тому була запущена динамічна пошукова кампанія з каналом продуктів і ще кілька пошукових кампаній, щоб зберегти обсяги. Загальний бюджет був зменшений власником бізнесу.



<https://www.upwork.com/freelancers/~01de8e025c921edb76>



Розблокування покупок в Google на початку вересня. Замість одного каналу було створено два канали (двома мовами) та створено нові торгові кампанії.



<https://www.upwork.com/freelancers/~01de8e025c921edb76>



Річна динаміка рахунку. На екрані згадується точка початку впровадження наших змін.



## Висновки

Оскільки ми були зосереджені на високому рівні ефективності та прибуткових кампаніях, наш клієнт був дуже задоволений результатом.