



Dzięki współpracy ze sklepem Presto firma Criteo osiąga 3 razy lepsze wyniki niż jej bezpośredni konkurent

Wyniki wyświetleń

▲ 3 razy

większa konwersja niż u bezpośredniego konkurenta

▲ 3 razy

większy dochód niż u bezpośredniego konkurenta

Sprzęt kempingowy, buty do biegania oraz odzież do sportu i rekreacji na świeżym powietrzu – wszystko to znajdziesz w sklepie Presto, największym w Polsce sklepie sportowym online. Firma działa na rynku od 2004 r. i jest znana z oferty najlepszej jakości sprzętu oraz doskonałej obsługi klienta.



Jesteśmy bardzo zadowoleni ze współpracy z Criteo. Dzięki temu nasza sprzedaż była wyższa niż zakładaliśmy w naszych celach dotyczących kosztów za zamówienie”.

Łukasz Kozłowski

Wiceprezes zarządu ds. e-commerce, sklep Presto

Wyzwanie

Chcąc zwiększyć sprzedaż za pośrednictwem witryny internetowej, sklep Presto postawił na rywalizację w sportowym duchu. Zaprosił do konkursu czterech dostawców usług z zakresu marketingu efektywnościowego, by przekonać się, który partner technologiczny jest w stanie w określonym czasie zapewnić najwyższą sprzedaż przy ustalonym koszcie za zamówienie. Do walki o zwycięstwo wybrane zostały dwie firmy międzynarodowe, jedna firma krajowa oraz Criteo.

Wynik rywalizacji nie pozostawił złudzeń. Mimo jednakowego kosztu za zamówienie, konwersja Criteo była wyższa niż suma konwersji trzech pozostałych uczestników konkursu.

Rozwiązanie

Źródłem doskonałych wyników Criteo jest zaawansowany silnik reklamowy przewidujący zachowania klientów i rekomendujący na tej podstawie określone produkty. Silnik ocenia oddziaływanie każdej reklamy w oparciu o wskaźnik prawdopodobieństwa kliknięcia przez użytkownika reklamy i dokonania przez niego zakupu za pośrednictwem witryny sklepu Presto. Mechanizm ten znacząco przyczynia się do wzrostu sprzedaży bez zwiększania kosztów za zamówienie.

Prócz technologii nowej generacji Criteo umożliwia także dotarcie do szerokiego grona odbiorców. Dzięki bezpośrednim kontaktom z 6000 wydawców i zintegrowanym wymianom w czasie rzeczywistym, jak podaje firma Comscore, reklamy displayowe Criteo są co miesiąc wyświetlane przez 924 miliony użytkowników Internetu na całym świecie. Ten wynik stawia Criteo na drugim miejscu w rankingu, tuż za siecią reklamową Google.

Wyniki*

- ▶ Dochody sklepu Presto wygenerowane dzięki firmie Criteo są 3 razy większe niż dochody uzyskane dzięki bezpośredniemu konkurentowi
- ▶ Średnia miesięczna konwersja firmy Criteo jest większa niż suma konwersji wszystkich firm konkurencyjnych
- ▶ Koszt sprzedaży firmy Criteo był porównywalny z wynikami konkurencji

Popraw swoje wyniki, nie zwiększając kosztów pozyskania nabywcy.

Dowiedz się więcej o nowoczesnym silniku reklamowym Criteo przewidującym zachowania klientów na Criteo.com.

