

Vax

Vax, a marca líder em limpeza e manutenção de pisos com as marcas irmãs Dirt Devil e Oreck, estava em busca de uma opção única e poderosa para obter uma vantagem competitiva acessando compradores com alta intenção de compra para aumentar as vendas incrementais.



OS RESULTADOS



A Vax teve sucesso em todas as categorias de produtos, com um aumento de 32% nos acessos a páginas com detalhes do produto em toda a rede da Criteo. Esse aumento no tráfego de compradores levou a um impressionante ROAS (Retorno do investimento em publicidade) geral de 3.400%, e subcategorias individuais, como aspiradores de pó verticais, atingiram um ROAS acima de 4.500%. Ainda mais impressionantes foram os ganhos de vendas por atribuição direta em todo o portfólio: um aumento de 45% nas unidades vendidas e de 25% na receita de vendas.



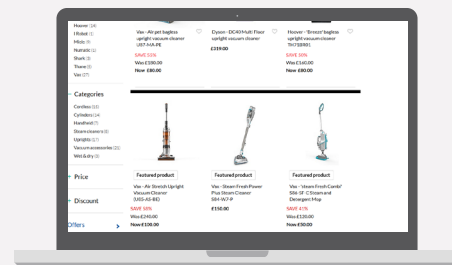
Os resultados falam por si mesmos. A Vax não tinha esperado resultados tão impressionantes, levando em conta metas, marcas e requisitos tão diversos. Também ficamos muito impressionados com a capacidade da Criteo em otimizar nossa campanha para atingir os melhores retornos, com base nas visibilidades de atribuição direta.

- Lauren Reilly,
diretor de marketing digital



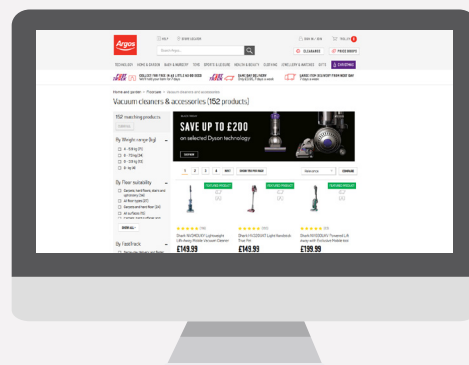
O DESAFIO

A Vax precisava da flexibilidade para promover produtos específicos e da capacidade de entender diretamente o impacto das vendas dessa atividade para implementar uma otimização rápida com base em metas de desempenho. Ela também precisava de uma solução que pudesse atender diferentes objetivos: para algumas linhas de produtos, o foco era aumentar a participação no mercado (desenvolvimento de novos produtos), enquanto para outras a prioridade era manter a participação em uma categoria muito competitiva.



A SOLUÇÃO

A Criteo criou um programa personalizado para atender às necessidades variadas da Vax durante a importante temporada de limpeza na primavera. Foram iniciadas várias campanhas de produtos para direcionamento e flexibilidade. Foram incorporadas estratégias da jornada do comprador em buscas e pesquisas, junto com tecnologias fundamentais como Multiplicadores de lances de interessados para direcionamento dos compradores.



COMO FUNCIONA

1 Adicione fundos à sua conta

Os fundos aparecem em sua conta em até 24 horas.



2 Escolha os produtos da campanha

SKUs selecionados para engajar compradores que navegam em sites de comércio eletrônico.



3 Dê lances

Veja seus anúncios ao vivo em sites de varejo em questão de minutos.



4 Veja 360° de atribuição

Conecte compradores e suas compras em uma rede de mais de 50 sites de varejo.

