



Compressionsale.com

O Predictive Search aumenta as conversões em 57% para a Compressionsale.com em 90 dias, reduzindo o CPA em 25% e aliviando o trabalho da sua equipe.



OS RESULTADOS

↓ 25% CPA

↑ 53% Conversões

CONTEXTO

Há mais de 30 anos no setor de suprimentos médicos, a Compressionsale.com oferece toda uma linha de meias de compressão para proporcionar conforto aos pés e pernas, boa circulação e saúde podiátrica geral. No decorrer dos anos, a Compressionsale.com construiu um grande negócio online, usando principalmente pesquisa paga e remarketing para impulsionar os negócios. Embora a sua equipe tivesse um profundo conhecimento de que marcas e produtos vendiam bem, a grande complexidade do Google Shopping impedia a Compressionsale.com de traduzir essa experiência em crescimento. Com uma equipe de web muito pequena, era difícil de encontrar tempo para fazer todos os ajustes necessários para o crescimento.



Estamos entusiasmados por termos alguém além de nós mesmos para gerenciar o Google Shopping para nós e, ao mesmo tempo, melhorar a performance. O fato de que esse gerenciamento ocorre através de uma tecnologia de previsão que se adapta a mudanças em nosso conjunto de produtos e no comportamento do nosso usuário é ainda mais encorajador. Para completar, a equipe garante que estamos bem em velocidade nas tendências de performance. Estamos muito felizes por termos escolhido fazer o teste beta do Criteo Predictive Search, e continuaremos a ser um cliente em evolução.

Art Lisserman, diretor de tecnologia,
COMPRESSIONSALE.COM



O Criteo Predictive Search potencializou automaticamente todo o conjunto de produtos e os dados de comportamento de usuários da Compressionsale.com para o desenvolvimento de campanhas do Google Shopping significativamente mais robustas, focando com precisão tanto em produtos quanto em usuários. Em 90 dias após a implementação piloto do Criteo Predictive Search, a Compressionsale.com passou a observar 53% mais conversões a um CPA 25% inferior. Além de estimular a performance, a Criteo permaneceu dedicada à experiência do cliente, garantindo que a equipe da Compressionsale.com estivesse sempre atualizada com as tendências de performance da campanha.



Campanhas ágeis

O Criteo Predictive Search mantém automaticamente todos os aspectos das campanhas de Google Shopping da Compressionsale.com no nível mais granular possível. A tecnologia cria campanhas de forma inteligente no nível de SKU, ao mesmo tempo em que mantém dinamicamente os orçamentos, modificadores de lances e configurações com precisão.



Gerenciamento ponta a ponta

A Compressionsale.com aproveitou todo o gerenciamento de feed fim a fim da Criteo para as campanhas do Google Shopping. A solução oferece feeds aprimorados ao Google e codifica os dados do catálogo para criar lances mais inteligentes, reduzindo o número de erros que recebem e garantindo que os produtos da Compressionsale.com sejam visíveis no Google Shopping.



Remarketing avançado

Ao implementar as primeiras listas de remarketing (RLSA) da Compressionsale.com, o Predictive Search mira em usuários com base no valor previsto. A tecnologia gera e mantém listas granulares de usuários para RLSAs, atualizando listas e modificadores de lances conforme o comportamento e o valor do usuário se modificam.



Lances preditivos

Antes da parceria com a Criteo, a Compressionsale.com definia manualmente os lances de produtos em nível da marca, concentrando-se apenas em suas nove marcas principais. Com a Criteo, eles hoje utilizam lances em nível de SKU, cada um deles refletindo plenamente a performance histórica do produto, e sinais, incluindo categoria, marca, ponto de preço, consulta e dispositivo. Esse é um nível de granularidade, inteligência e escala que a equipe interna não poderia ter mantido por conta própria.