

## Případová studie:

# Jak jsme snížili PNO díky optimalizaci produktové inzerce na Seznamu

Klient: **Manutan**

Specialista: **Michaela Krumlová**

### O klientovi

Manutan International je mezinárodní společnost se sídlem ve Francii, která aktuálně působí v 17 evropských zemích. Slovenský, polský a maďarský trh společnost obsluhuje z centrály v Ostravě-Třebovicích. Do Česka značka Manutan, která nabízí kvalitní vybavení pro průmyslovou výrobu, sklady, dílny a kanceláře, vstoupila v roce 2005.



All you need. **With love.**

### O kampani

Manutan přes Zboží.cz inzeruje více než 70 000 produktů. Díky spolupráci s našimi konzultanty se  **podařilo zařadit 90 % nabídek do kategorií Zboží.cz**, což pomohlo zvýšit viditelnost nabídek ve vyhledávání na Zboží.cz, a tím i relevanci pro výdej Zboží inzerátů. Klient má pouze 13 % produktů spárovaných v produktových kartách, protože většina z nich je unikátní a patří k vlastní značce. Proto se většina produktů inzeruje v samostatných nabídkách, převážně pod značkou Manutan.

### Manutan na Zboží.cz

70 000+ produktů

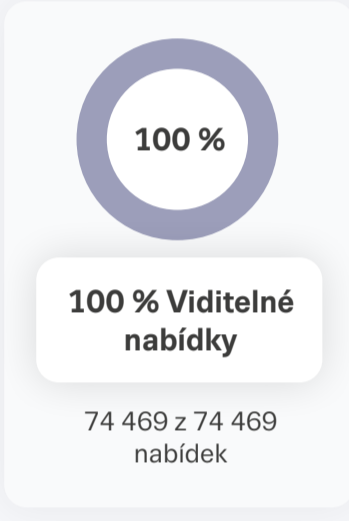
90 % nabídek zařazeno do kategorií

13 % produktů spárovaných v produktových kartách

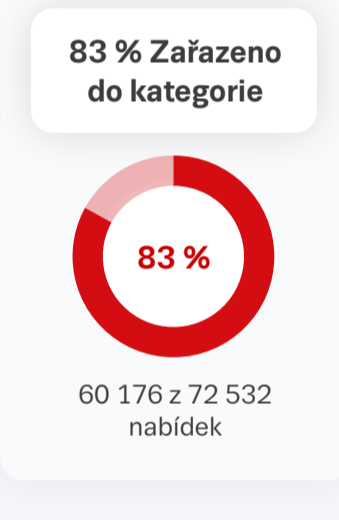
Klient také doplnil informace o dopravě a výdejních místech, které do té doby nebyly nastaveny. Následně byl implementován **tag PRODUCT do XML feedu**, který pomohl zejména po spuštění Zboží inzerátů v lepší dohledatelnosti produktů pomocí klíčových slov. U nabídek také umožnil nastavit více typů parametrů (tag PARAM) pro lepší hledání konkrétních produktů ve Zboží.cz

V srpnu jsme zaznamenali viditelné změny na straně klienta:

#### Stav k 11. 8. 2022



#### Stav k 24. 8. 2022

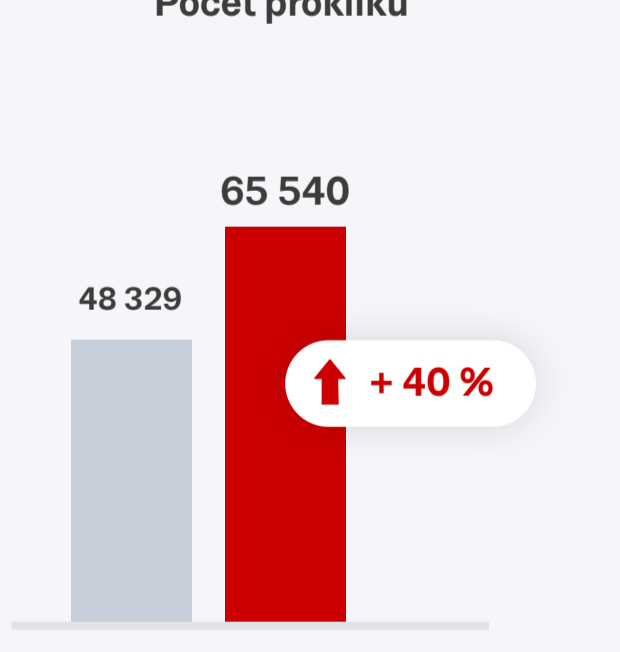


Radim Wojkowski, Online Marketing Manager Manutanu, dlouhodobě pracuje s úpravami viditelnosti aukce pomocí biddingového automatu Bidding Fox, aby získal **co nejvyšší počet prokliků ze Zboží.cz při zachování návratnosti investic**. Zároveň pomocí multiplikátoru zvýšil CPC pro inzerce ve vyhledávání na Seznamu (Zboží inzeráty), aby využil zvýšený výkon produktové inzerce na Seznam.cz

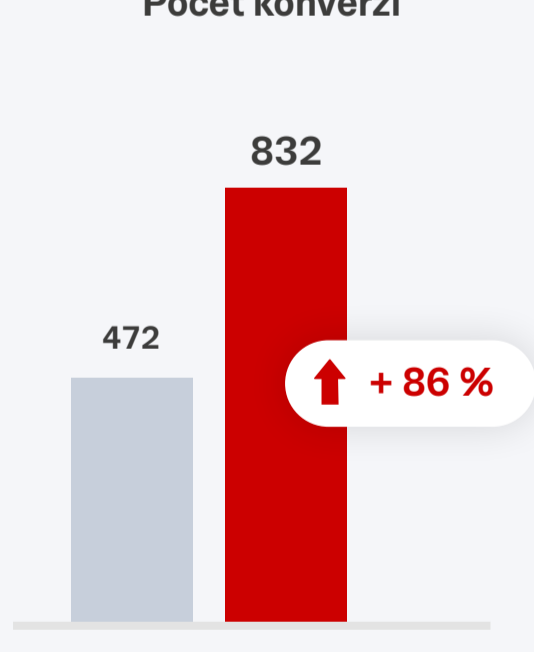
### Výsledky

Uvedenými kroky se klientovi podařilo **snížit PNO na 39 % dle statistik za rok 2022**, resp. 16 % v posledním čtvrtletí roku 2022 a na 12 % v únoru 2023.

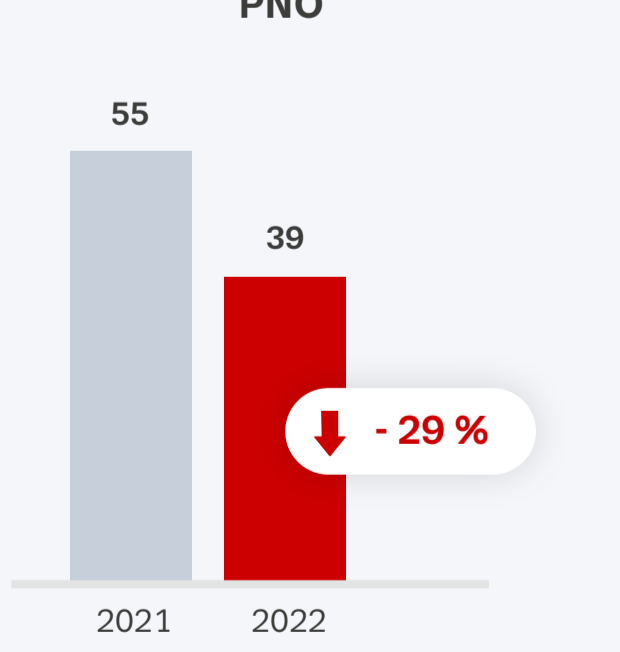
#### Počet prokliků



#### Počet konverzí



#### PNO



\*Pozn. k hodnotám: cookieless data, lišta byla instalována v lednu 2022.

Klient se rozhodl věnovat větší pozornost inzerce na Zboží.cz, protože tato platforma má velký potenciál pro rozvoj prodeje. Zboží.cz se mu už dříve osvědčilo jako **nejúspěšnější zbožový srovnávač**, který mu v porovnání s konkurenčními srovnávači generuje nejvyšší obrát. Klient se specializuje na prodej značky Manutan, a díky tomu se setkává s menší konkurencí, která se zaměřuje na B2B trh. Klient tak má větší šanci na úspěch a zvýšení prodeje.

„Jsem rád, že došlo ke sloučení produktových inzerátů Skliku a Zboží.cz – vidím v tom velký potenciál. Za firmu Manutan jsem rád, že oproti konkurenci má Zboží.cz možnost biddingu i v searchi.“

Radim Wojkowski  
Online Marketing Manager, Manutan

