

Vstup fashion hráče na online trh



KLAR Fashion je oficiální distributor anglické módní značky Pepe Jeans. V České republice provozuje kamenné prodejny v Praze v nákupních centrech Arkády Pankrác a Chodov. V druhé polovině roku 2012 spustila společnost internetový obchod www.pepe-jeans-store.cz. Od roku 2013 spolupracuje s ACOMWARE.



Hlavní přínosy naší činnosti

- Zvýšení obrátu e-shopu o 120 %
- Zvýšení povědomí a hledanosti značky Pepe Jeans
- Propojení online a offline prodeje – 20 % lidí z internetu navštíví pobočku
- Sběr kontaktů



Názor klienta

Dušan Grufík (Finanční ředitel)

"Zpočátku jsme o e-shopech nevěděli prakticky nic. Pojmy jako PPC, Google Analytics a SEO jsme pracně vyhledávali a sami zkusili metodu pokus – omyl. Z celodenní marketingové konzultace jsme odcházeli s desítkami možností, co všechno můžeme s naším e-shopem podniknout. Některé věci jsme mohli začít realizovat ihned po schůzce, jiné vyžadovaly zásahy programátora. Výsledky, které máme za dosavadní spolupráci, předčily naše očekávání."

Pepe-Jeans-Store.cz Pomohli jsme retailovému prodejci uspět na internetu

ZAHÁJENÍ A CÍLE SPOLUPRÁCE

V roce 2012 spustila společnost KLAR Fashion vlastní internetový obchod Pepe-jeans-store.cz. Firma neměla žádné předchozí zkušenosti s podnikáním na internetu, ani jasně stanovené plány růstu a rozvoje svého e-shopu.

Vzájemná spolupráce startuje na začátku roku 2013 a má 3 základní cíle:

- Dosažení prodejů srovnatelných s kamennými obchody
- Rozšíření působnosti na celou ČR
- Propojení offline a online prodeje

Úvodní analýza

Na základě vstupní analýzy požadavků klienta navrhujeme 3 základní kroky:

- Vytvoření marketingového plánu
- Analýza výkonnosti webu
- Rozšíření zákaznické databáze

STRATEGIE E-SHOPU

Vytváříme obecnou strategii firmy a jejího působení v online – primárním záměrem je podpora brandu Pepe Jeans, zvýšení povědomí a hledanosti značky Pepe Jeans na českém trhu.

Navrhujeme také důsledné propojení offline a online prodeje. Cílem je, aby se oba prodejní kanály navzájem podporovaly a zvyšovaly svou výkonnost.

Bouráme bariéry při nakupování online:

- Doprava zdarma (na všechny objednávky v ČR i SK)
- Rychlá výměna zboží
- Vrácení peněz do 24 hodin
- Sběr emailových kontaktů na prodejně
- Osobní odběry – seznam velikostí k dispozici na webu

Dostupné velikosti na prodejních:

Centrum Chodov				
W24 L32	W25 L32	W26 L32	W27 L32	W28 L32
W29 L32	W30 L32	W31 L32	W32 L32	W33 L32
W34 L32	W25 L34	W26 L34	W27 L34	W28 L34
W29 L34	W30 L34	W31 L34	W32 L34	W33 L34

Mediální kampaně

Vytváříme mediální plán pro rok 2013:

- Display kampaň Super.cz
- PR články na Super.cz, Modnipeklo.cz
- Brandové kampaně ve vyhledávačích (PPC kampaně)
- Remarketingové kampaně v obsahové síti GDN
- Sociální sítě



VÝSLEDEK SPOLUPRÁCE

Strategie zaměřená na podporu značky významně zvýšila návštěvnost e-shopu a splnila základní cíle. Samotný brand Pepe Jeans se na celkovém prodeji e-shopu podílí z 85 % a přináší obrát 7 milionů Kč. Celkově byl zvýšen obrát eshopu o 120 %.

Výsledkem propojení online a offline aktivit je nejen sběr kontaktů na prodejně, ale také schopnost přesvědčit internetového zákazníka k návštěvě kamenné prodejny – celkem 20 % návštěvníků e-shopu navštívilo také pobočku.