

# Jak může ROAS způsobit krach e-shopu



# Osnova

- Představení klienta/konkurence
- Vývoj klienta v roce 2018
- Závěr

# Představení klienta

# Představení klienta

- Středně velký e-shop se zdravou výživou
- Roční návštěvnost lehce nad 100 tis.
- Roční obrat v řádu nižších jednotek milionu
- PPC kampaně se podílejí na celkovém obratu cca z 60 %
- Cíl je PNO 10 - 15 % a meziroční růst o 30 - 50 %

## Meziroční srovnání CPC v Ads:

Celkem: Účet <sup>?</sup>		6,46 Kč	4,89 Kč	1,58 Kč	+32,25 %
Celkem: Kampaně ve Vyhledávací síti <sup>?</sup>		5,54 Kč	2,90 Kč	2,64 Kč	+90,88 %
Celkem: Kampaně v Obsahové síti <sup>?</sup>		3,46 Kč	2,88 Kč	0,58 Kč	+20,17 %
Celkem: Kampaně v Nákupch Google <sup>?</sup>		7,01 Kč	5,51 Kč	1,50 Kč	+27,30 %

# Meziroční srovnání statistik aukcí v Google nákupech

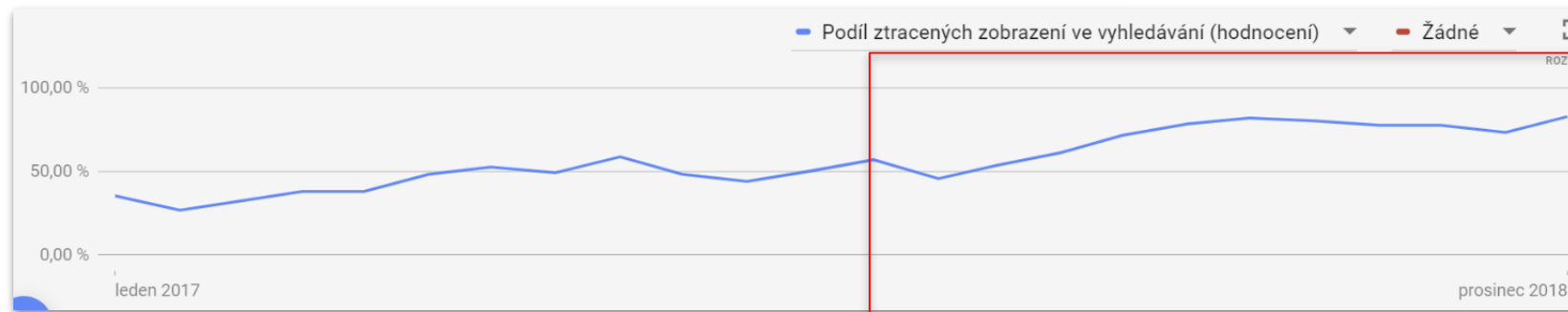
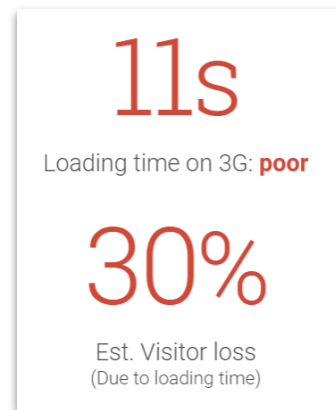
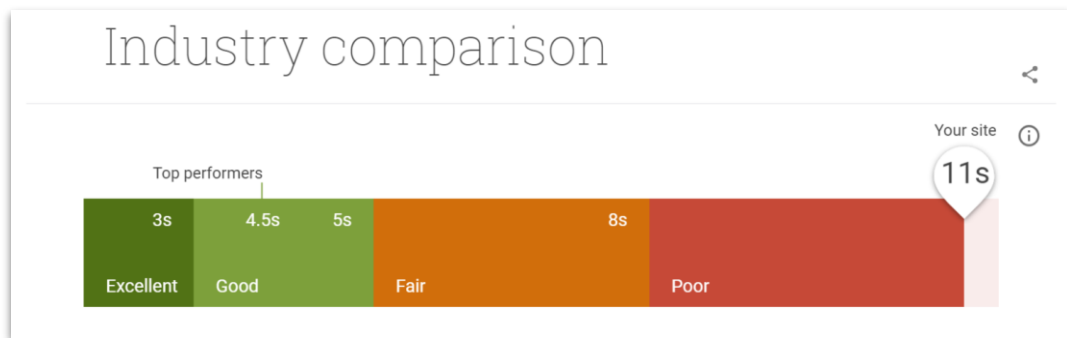
## Rok 2017

Zobrazovaný název obchodu	↓ Podíl zobrazení	Míra překrytí	Podíl s vítězným hodnocením
Vy	53,41 %	—	—
Dr. Max	37,42 %	37,72 %	42,17 %
Pilulka.cz	29,41 %	28,23 %	46,17 %
AWA shop Brno	28,36 %	26,12 %	45,47 %
Lekarna.cz	25,81 %	28,14 %	47,91 %
Grizly.cz	25,63 %	24,92 %	44,61 %
Wolfberry.cz	20,76 %	22,45 %	46,59 %
holisticky.cz	19,93 %	21,11 %	45,54 %
Superpotravina.cz	17,56 %	20,40 %	50,21 %
Benu.cz	16,21 %	16,54 %	49,42 %

## Rok 2018

Zobrazovaný název obchodu	↓ Podíl zobrazení	Míra překrytí	Podíl s vítězným hodnocením
AWA shop Brno	46,24 %	56,19 %	15,51 %
Dr. Max	41,49 %	46,07 %	18,63 %
Pilulka.cz	26,99 %	33,18 %	21,75 %
Vy	26,52 %	—	—
Benu.cz	26,12 %	31,81 %	21,94 %
Lekarna.cz	20,75 %	27,52 %	23,11 %
Grizly.cz	18,73 %	18,36 %	23,33 %
Heureka.cz	16,82 %	22,39 %	24,14 %
Kosik.cz	13,55 %	13,72 %	24,32 %
eshop.aktin.cz	13,37 %	11,79 %	24,76 %

# Podíl ztracených zobrazení ve vyhledávání

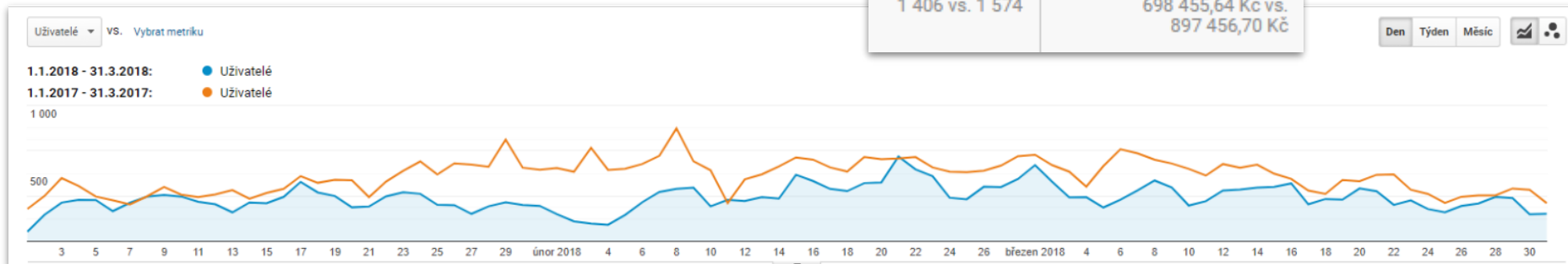


# Vývoj klienta v čase

# Ruční bidding

- Od 1.1.2018 - 31.3.2018
- Vystřídalý se 3 agentury
- **Obchod již zaznamenává ztrátu**

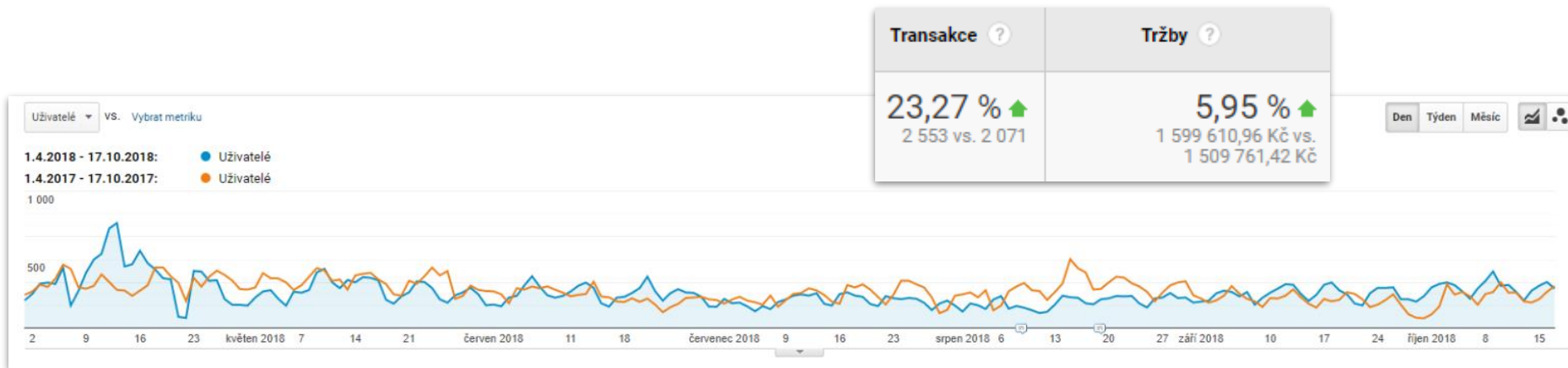
Transakce ?	Tržby ?
10,67 % ↓ 1 406 vs. 1 574	22,17 % ↓ 698 455,64 Kč vs. 897 456,70 Kč





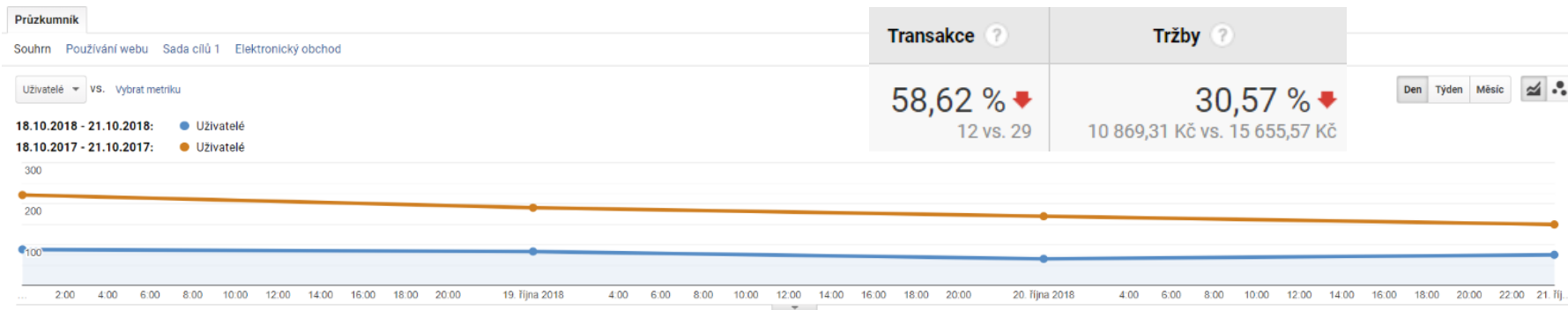
# Spuštění ROAS

- Od 1.4.2018- 17.10.2018
- Dostáváme klienta do správy
- Zapínáme ROAS
- **Celkové tržby od začátku roku klesají o 5 %**



# Výpadek

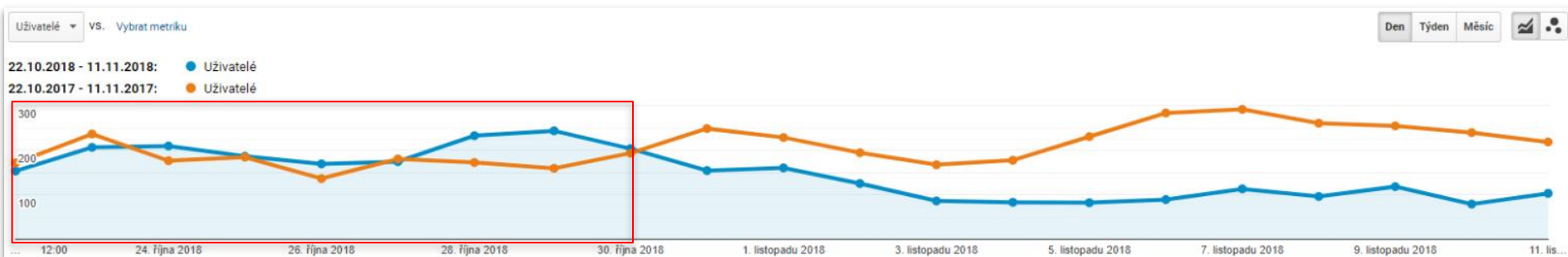
- Od 18.10.2018 - 21.10.2018
- Chyba na webu -> Vymazání produktů z Merchants Center -> Ztráta historických hodnot



# Opětovné spuštění ROAS

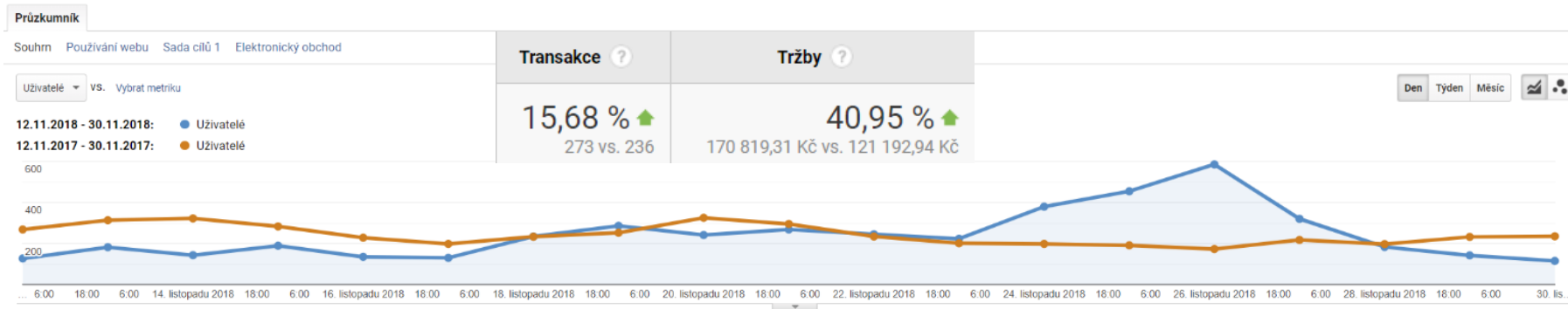
- Od 22.10.2018 - 11.11.2018
- Znovu spuštění ROAS
- Propad o 66 % -> zvyšuje se tlak od klienta
- Google/cpc padá o 73 %

Transakce ?	Tržby ?
36,36 % ↓ 126 vs. 198	66,64 % ↓ 68 600,82 Kč vs. 205 646,58 Kč



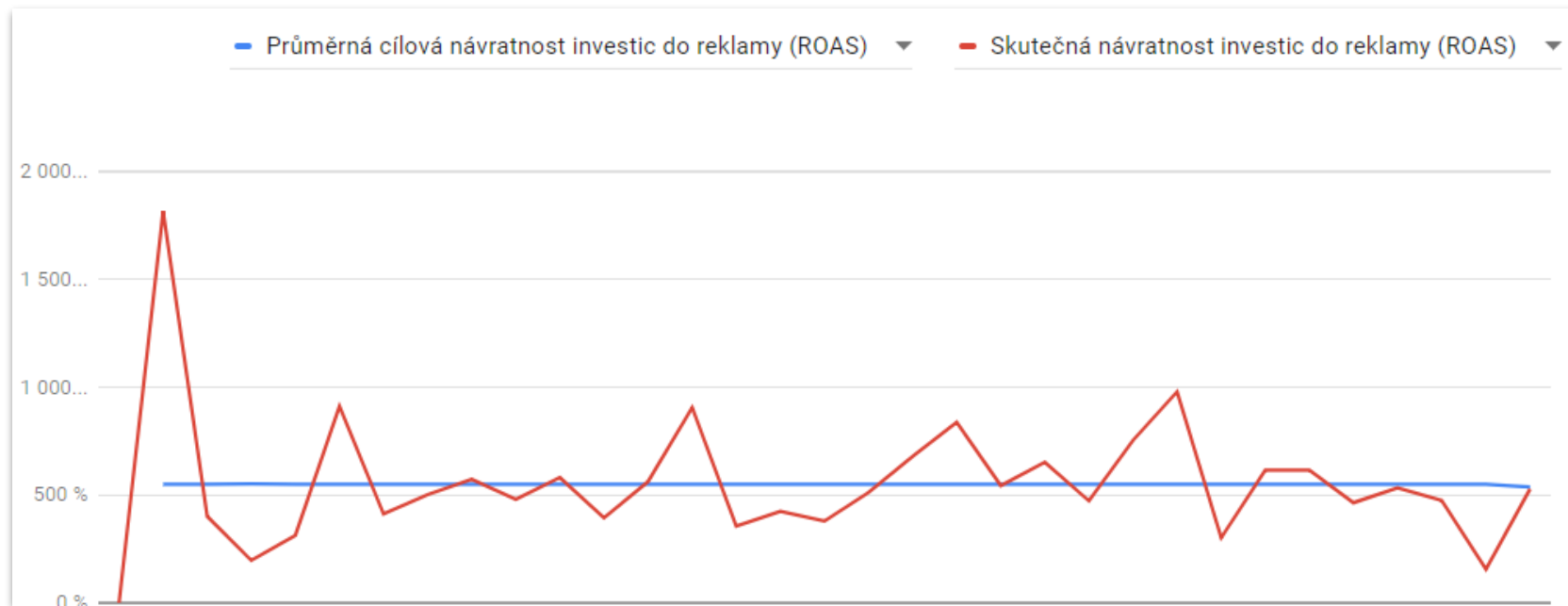
# Ruční bidding

- Od 12.11.2018 - 30.11.2018
- Přepnutí na ruční bidding
- **Na konci období klient krachuje a prodává e-shop**



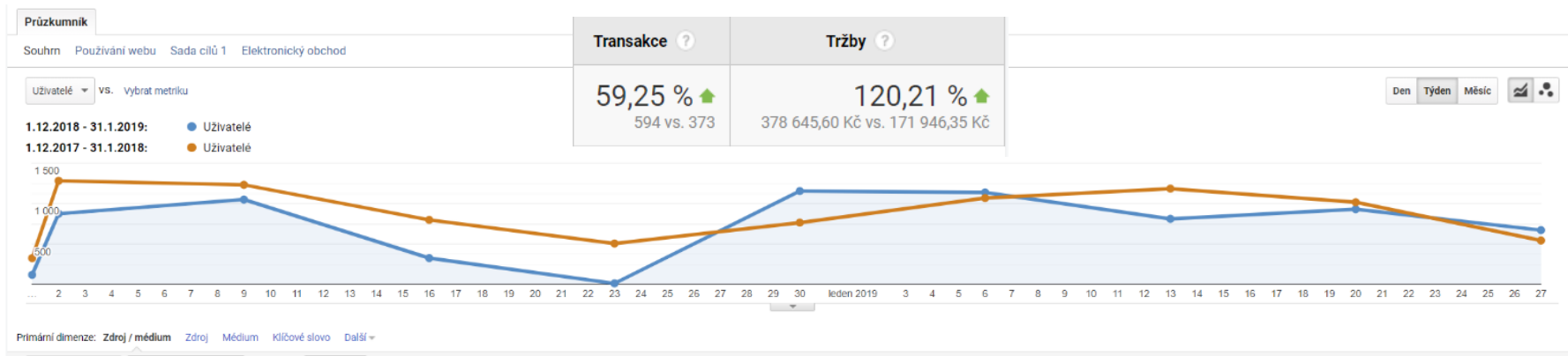
# Porovnání cílové ROAS VS skutečné ROAS

- Od 1.4.2018 - 11.11.2018



# Prosinec až leden 2019

- Nový majitel
- Změny na webu a ve feedu
- **PNO 13 %**



**Závěr**

# Závěr

- Být konkurenceschopný je stále dražší
- Smart bidding je super, ale stále musíme přemýšlet
- Předvídat i negativní scénáře
- **Krach e-shopu způsobilo více faktorů**