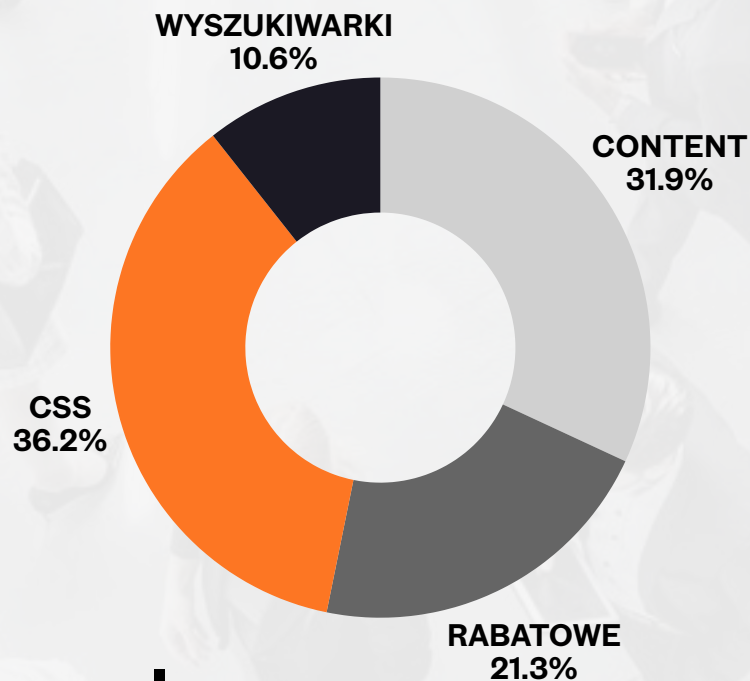
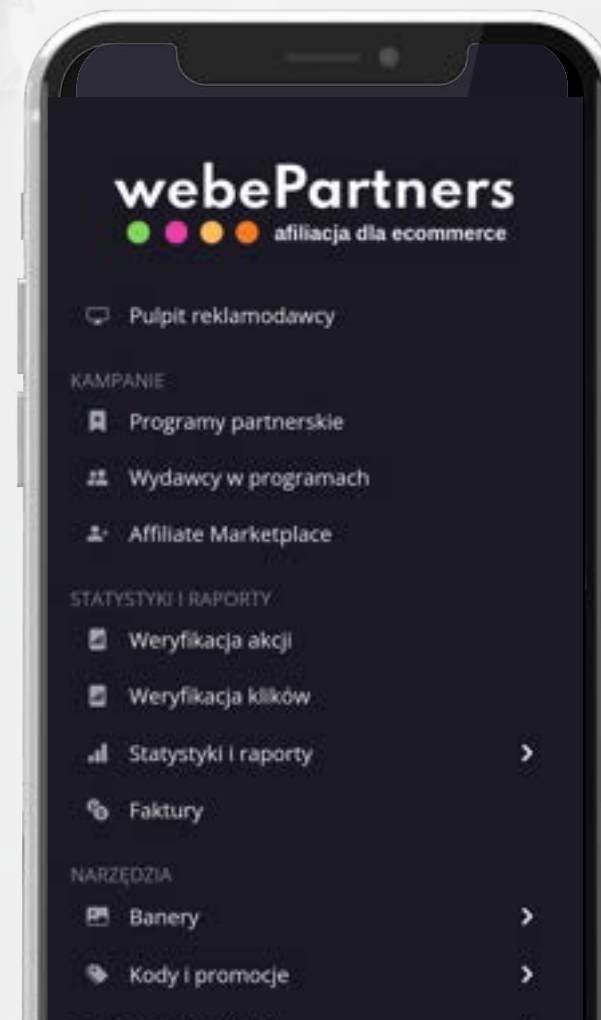


Działania afiliacyjne dla branży KOSMETYCZNEJ

— CASE STUDY



webePartners.pl



O marce

Mała drogeria internetowa zajmująca się sprzedażą kosmetyków naturalnych do pielęgnacji ciała, twarzy oraz włosów. Są w niej dostępne produkty znanych marek, takich jak: **Mokosh, Organic Shop, Vianek, Duolife, Make Me Bio czy Orientana.**

Oprócz kosmetyków sklep internetowy oferuje również suplementy diety. W momencie uruchamiania programu partnerskiego miesięczny ruch organiczny był na poziomie **30 000 u/u**, a średnia wartość koszyka zakupowego wynosiła **280 zł**.

kosmetyki

kobiety 20-50 lat

Polska

główna kategoria produktów

główna grupa docelowa

rynek sprzedaży

30 000 u/u

50,00 - 400,00 zł

280,00 zł

unikalni użytkownicy miesiącu

widełki cenowe produktów

średnia wartość koszyka zakupowego

Cele

Wzrost:

- miesięcznego ruchu w sklepie o 10 tys.
- wartości sprzedaży o 20%

Działanie:

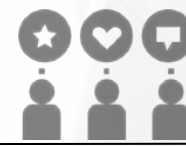
- wyłącznie w modelu prowizyjnym
Cost Per Sale.

Wyzwania

Duża dynamika wzrostu liczby drogerii internetowych sprawiła, że nasz reklamodawca musiał mierzyć się z konkurencją nie tylko większych i dużych marek, ale również małych sklepów oferujących bardzo różnorodną gamę kosmetyków dla kobiet. Marka musiała poprawić swoją widoczność wśród działających drogerii, trafić do kolejnych użytkowniczek, a także prowadzić działania mające utrzymać klientki, które udało się już przekonać do marki.

CPS

%



Wzrost ruchu i sprzedaży przy zachowaniu stałych kosztów reklamy w postaci prowizji.

10k

Wzrost unikalnych użytkowników w sklepie o 10 000

20%

Wzrost wartości sprzedaży o 20%

11%

Maksymalny koszt prowizyjny to 11%

01

Konkurencja dużych marek w branży kosmetycznej

02

Dużo nowych sklepów oferujących różnorodne kosmetyki

03

Mała lojalność klientek, które podążają za nowinkami



Działanie

W połowie 2022 roku został uruchomiony program partnerski zgodnie z warunkami zaproponowanymi przez reklamodawcę, czyli:

- **PROGRAM PODSTAWOWY - 7% dla wydawców**
- **PROGRAM PREMIUM - 8,5% dla wydawców**

01
Zaangażowanie w budowanie jak największej sieci wydawców

02
Udostępnianie kreacji graficznych i wideo w różnych rozmiarach

03
Udostępnianie wydawcom promocji i kodów rabatowych

04
Podpowiadanie wydawcom Top Sellers i Best Offers

05
Udział w akcjach organizowanych przez wydawców

06
Systematyczne zapraszanie nowych wydawców do programu

07
Stworzenie Programu Premium dla najlepszych wydawców

08
Terminowa walidacja i opłacanie prowizji

09
Testowanie współprac z wydawcami z różnych grup i kategorii

10
Zaangażowanie w niestandardowe działania z wydawcami



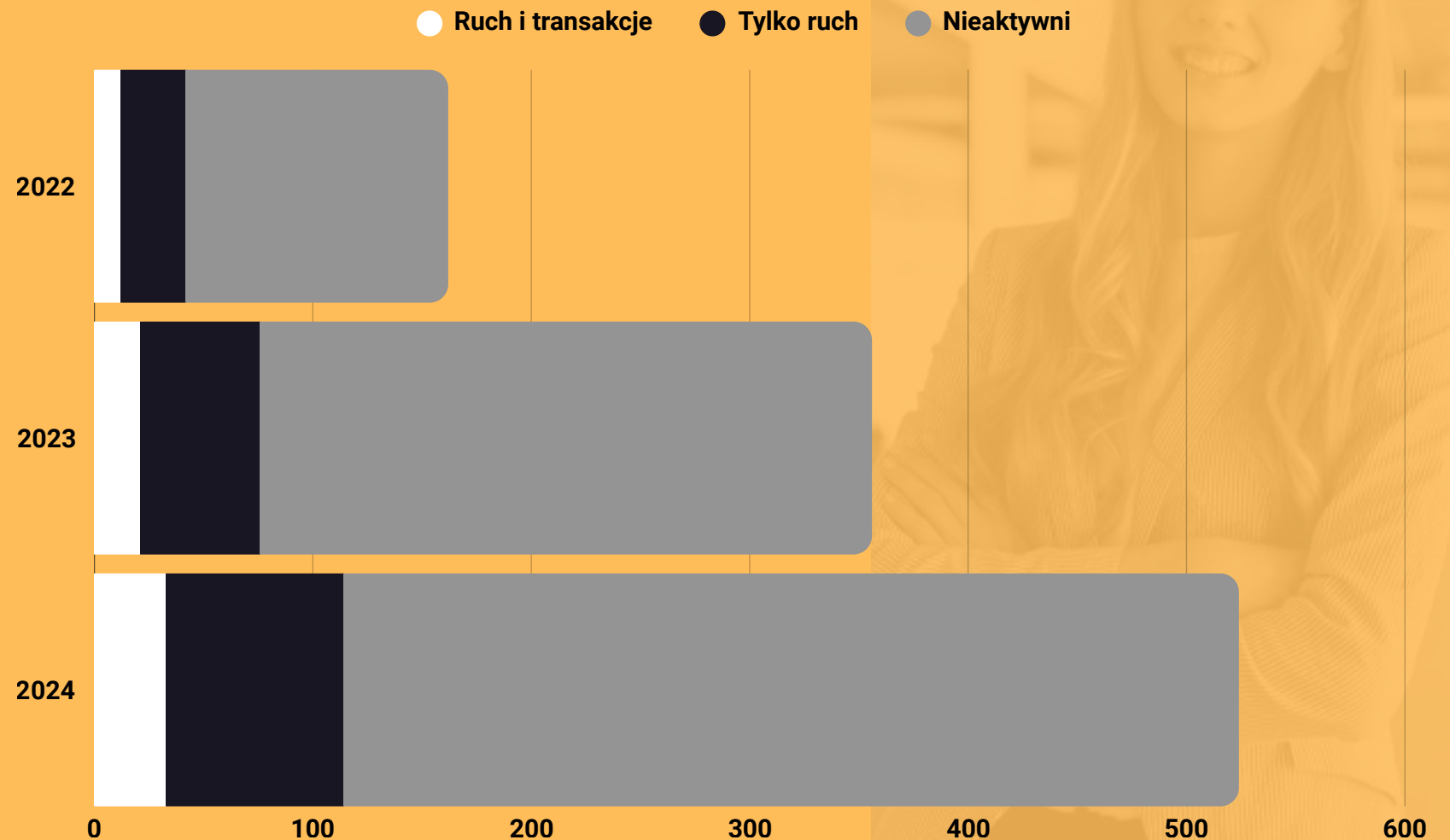
Wyniki w okresie 2022-2024

ROSNĄCA SIĘĆ WYDAWCÓW W OKRESIE 2022 -2024

Reklamodawcy zależało szczególnie na wydawcach contentowych, aby poprzez ich kanały dotrzeć do kobiet, **które świadomie wybierają kosmetyki.**

Udało się pozyskać aktywnych wydawców z tej grupy **już w ciągu pierwszych trzech miesięcy.** Do działań szybko włączyły się również **serwisy rabatowe i cashbackowe.**

W pierwszym roku do programu dołączyło 120 wydawców, w każdym kolejnym roku liczba wydawców w programie partnerskim wzrasta **rocznie średnio o ponad 85%.** Współczynnik aktywnych wydawców generujących **ruch do sklepu sięga 20%,** natomiast wydawcy, **którzy generują sprzedaż, stanowią około 9%.**



Wzrost wartości sprzedaży i poziom kosztów działań afiliacyjnych - 2022-2024

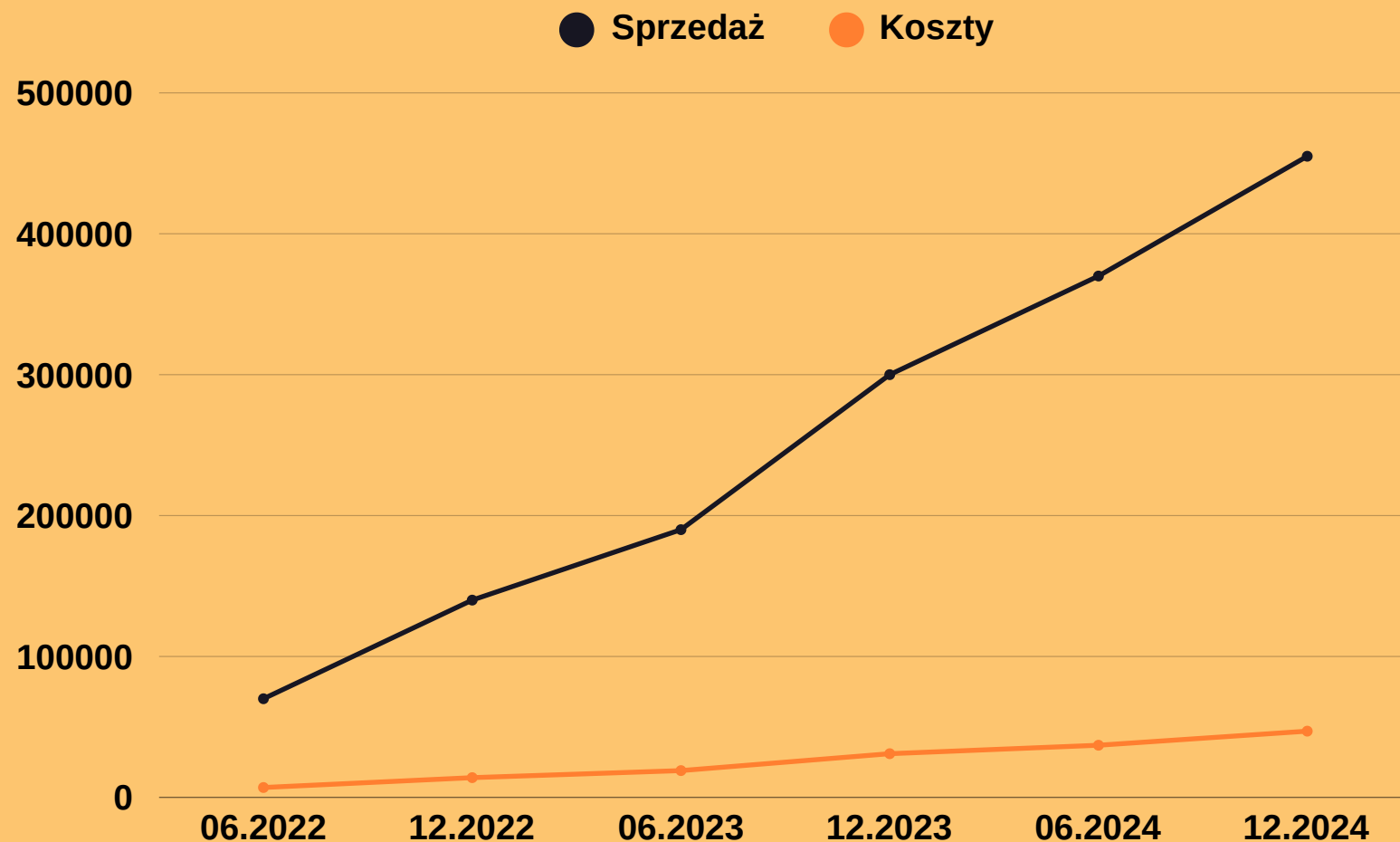


WZROST RUCHU

Już w pierwszym roku współpracy udało się osiągnąć założony wzrost ruchu, **czyli 10 tysięcy unikalnych użytkowników z kanału afiliacyjnego**. Wraz z powiększaniem sieci wydawców w kolejnych latach, generowany ruch rósł proporcjonalnie, zgodnie z prowadzonymi działaniami. **W roku 2024 udało się dostarczyć do sklepu średnio ruch na poziomie 25k u/u.**

WZROST SPRZEDAŻY

W pierwszych miesiącach dzięki kanałowi afiliacyjnemu sklep odnotował średnio 10% wzrost sprzedaży. W 2023 roku wartość sprzedaży dzięki wydawcom osiągnęła wartość 300 000zł, **co stanowiło 15% całkowitego przychodu sklepu**, a w 2024 roku wygenerowana sprzedaż wzrosła do poziomu 450 000zł, **co stanowi 22% przychodów za ten rok.**



Wzrost wartości sprzedaży i poziom kosztów działań afiliacyjnych - 2022-2024

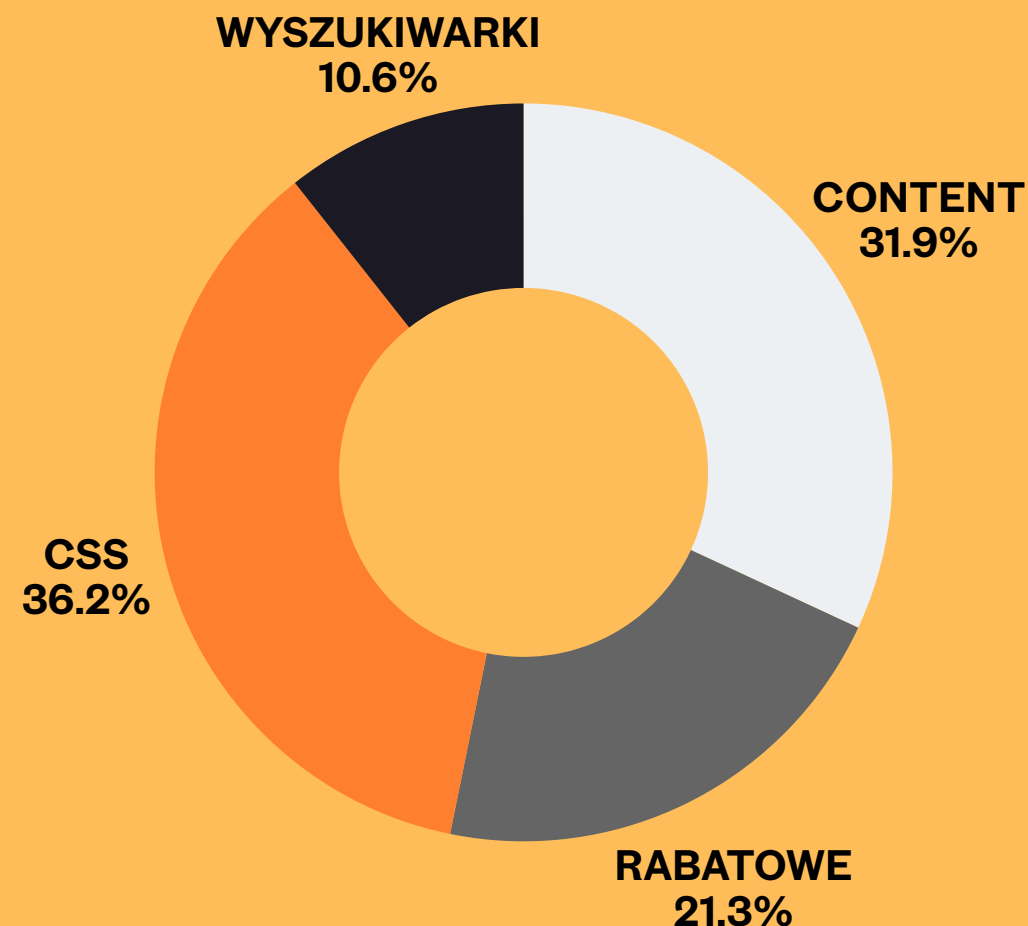


Zaangażowane grupy wydawców

BLOGERZY YOU TUBERZY	INFLUENCERZY UŻYTKOWNICY SOCIAL MEDIA	SERWISY TEMATYCZNE
SERWISY RABATOWE CASHBACKI	WYSZUKIWARKI PORÓWNYWAR KI	GOOGLE CSS

webePartners.pl

Udział poszczególnych kategorii wydawców w sprzedaży



Zapraszamy do współpracy

Działania afiliacyjne prowadzone były wyłącznie w modelu Cost Per Sale, który jest dla reklamodawcy bezpiecznym sposobem reklamy, gdyż ryzyko niepowodzenia kampanii przejmuje wydawca.

Dzięki zaangażowaniu wydawców sprzedaż w sklepie wzrosła ponad 20% rocznie. Jako wartość dodaną reklamodawca otrzymał działania wizerunkowe, za które nie poniósł kosztów, jeśli nie doprowadziły do sprzedaży.

Duże zaangażowanie reklamodawcy było kluczowym czynnikiem szybkiego rozwoju programu partnerskiego i budowania zaangażowanej sieci wydawców. Systematyczna publikacja kodów rabatowych, częsta aktualizacja kreacji reklamowych oraz uczciwość podczas walidacji transakcji zmobilizowały wydawców do skutecznej promocji produktów i marki drogerii internetowej.

webePartners
● ● ● ● afiliacja dla ecommerce

webePartners.pl

bok@webepartners.pl

+48 (71) 390 49 02