

Case study

doświadczenie, które podnosi sprzedaż

CZYLI JAK ZWIĘKSZYLIŚMY KONWERSJĘ MARKI KUBENZ POPRZEZ
KONKRETNE, SPRAWDZONE ZMIANY W LAYOUCIE E-SKLEPU

Fast White Cat
DIGITREE GROUP

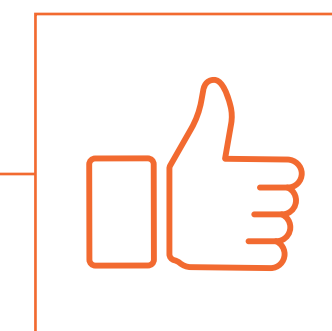
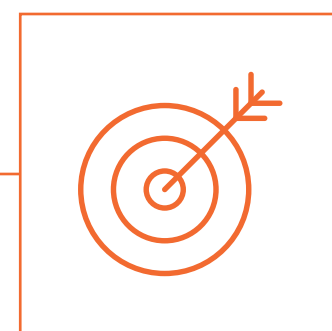
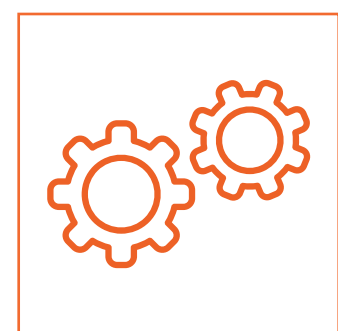
WPROWADZENIE

OD MARKI KUBENZ, BĘDĄCEJ NA RYNKU OD 25 LAT I OFERUJĄCEJ ELEGANCKĄ ODZIEŻ DLA MĘŻCZYŹN, DOSTALIŚMY ZADANIE ZBADANIA POPRAWNOŚCI FUNKCJONOWANIA ISTNIEJĄCEGO WÓWCZAS E-SKLEPU I WPROWADZENIA KONIECZNYCH ZMIAN, BY PLATFORMA SPRZEDAWAŁA EFEKTYWNIEJ I SPOTYKAŁA SIĘ Z WIĘKSZĄ APROBATĄ KLIENTÓW.

Poprawienie funkcjonalności i zadbanie o intuicyjność e-sklepu to najważniejsze zadania, jakie stoją przed dostawcą usług eCommerce – dlatego głównym celem prac zespołu Fast White Cat przy projekcie dla marki Kubenz było dopracowanie sklepu online, tak, by podnieść jego użyteczność i zwiększyć konwersję, a docelowo wpłynąć pozytywnie na przychody klienta.

Doświadczenie zebrane przy licznych projektach dla marek z kategorii fashion pozwoliło nam szybko określić problem i znaleźć efektywne rozwiązanie.

MODEL BIZNESOWY REALIZOWANEGO PROJEKTU



PROBLEM

Zastany layout e-sklepu nie przynoszący zysków zgodnych z oczekiwaniami klienta

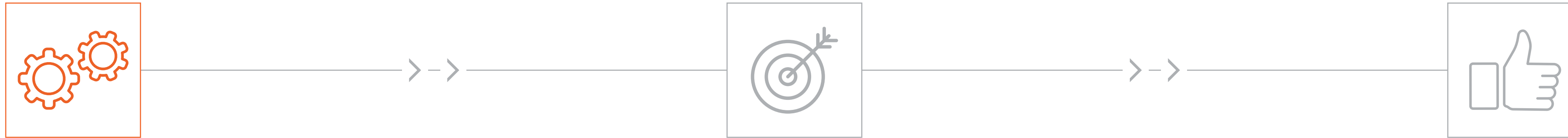
CEL

zwiększenie sprzedaży poprzez stworzenie pozytywnych wrażeń zakupowych klientów

REALIZACJA

zaprojektowana przez Fast White Cat, dedykowana branży fashion templatka

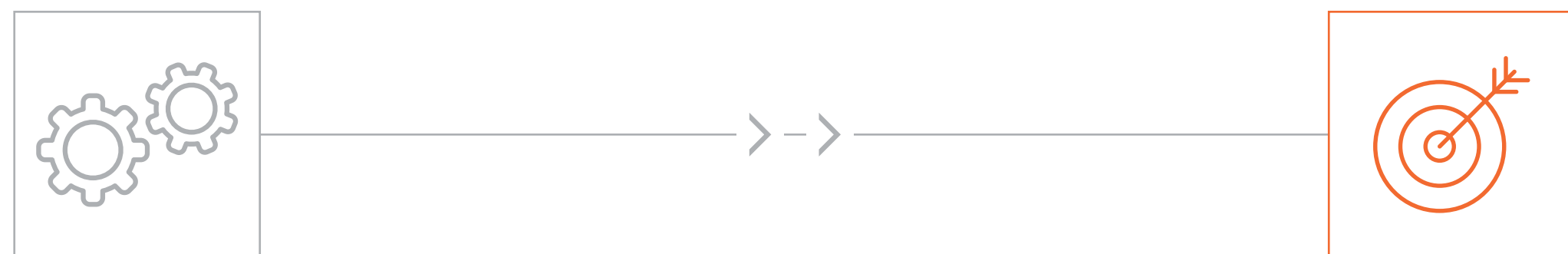
PROBLEM



Dzisiejszy klient ma mało czasu na przeglądanie strony internetowej i mnóstwo konkurencji do odwiedzenia, dlatego jeśli nasz e-sklep nie spełni jego wymagań, bez wahania poszuka bardziej odpowiedniej platformy. Klienci e-sklepów odzieżowych mają swoje przyzwyczajenia, które warto brać pod uwagę, gdy buduje się platformę sprzedażową dla tej konkretnej branży.

CHCIELIŚMY POSTAWIĆ NACISK NA POZYTYWNY CUSTOMER EXPERIENCE, USPRAWNIĆ DZIAŁANIE E-SKLEPU ORAZ POPRAWIĆ WIZUALNE WRAŻENIE, JAKIE SPRAWIAŁ.

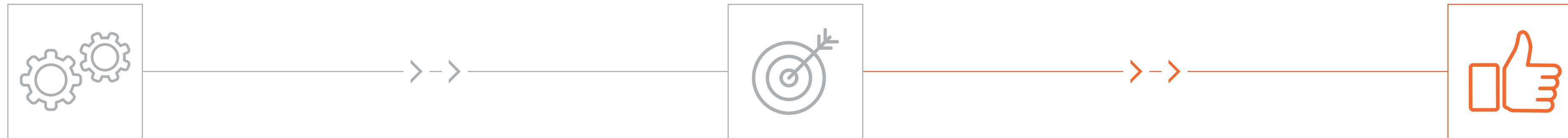
CEL



PODNOSZENIE JAKOŚCI WYGLĄDU I DZIAŁANIA SKLEPU MIAŁO SWÓJ OKREŚLONY, POLICZALNY CEL - W TYM PRZYPADKU ZALEŻAŁO NAM NA WSPARCIU KLIENTA W ZWIĘKSZENIU SPRZEDAŻY, POPRAWIE KONWERSJI I PODNIESIENIU WARTOŚCI KOSZYKA ZAKUPOWEGO.



REALIZACJA



CO POMOGŁO NAM ZREALIZOWAĆ ZADANIE I JAK TO ZROBILIŚMY?

- + Aby osiągnąć postawione zamierzenia, postaviliśmy e-sklep marki Kubenz na zupełnie nowej, zaprojektowanej i stworzonej przez nas templatce, dostosowanej do branży fashion.
- + Jednocześnie przenieśliśmy www klienta z platformy Magento 1 do ulepszonej i poszerzonej wersji – Magento 2, która zapewnia większe bezpieczeństwo i umożliwia dalszy rozwój platformy.

- + Doświadczenie zebrane przy licznych współpracach z markami branży modowej, pozwoliło nam umiejętnie ocenić, co zasugerować Kubenzowi, aby strona www konwertowała i spełniała oczekiwania klientów ostatecznych. Efekt? Cel osiągnięty!

EFEKT

PO WDROŻENIU ZAPROPONOWANYCH PRZEZ NAS ZMIAN W E-SKLEPIE, **KONWERSJA WZROSŁA O 1,5%** W PORÓWNANIU DO POPRZEDNIEJ DZIAŁAJĄCEJ WERSJI STRONY ZAKUPOWEJ, Z KOLEI **ŚREDNIA WARTOŚĆ KOSZYKA WZROSŁA PO WDROŻENIU NASZEGO PROJEKTU O 5%.**



**JEŚLI CHCESZ, ŻEBYŚMY
WSPARLI TWÓJ BIZNES
– NAPISZ DO NAS!**



KRZYSZTOF JAGLIŃSKI

Head of Business Development

+48 509 961 481

krzysztof.jaglinski@fastwhitecat.com