



# A pak že Češi nečtou

**BESTETO***případová studie*

**Knižnímu e-shopu pomohl automatický bidding k vyšší návštěvnosti, tržbám i konverznímu poměru.**

Jeden z největších českých e-shopů na trhu s knihami má ve svém portfoliu více než **100 tisíc položek**, což je na efektivní správu inzerce i bidding docela velké sousto. Besteto, které pro klienta inzerce spravuje, zvolilo **Bidding Fox**.

## Zadání

**Cílem agentury bylo zvýšit tržby skrze biddování většího množství produktů včetně okrajových.**

## Řešení

**Využití strategie biddování podle PNO pokrylo jak bestsellery, tak okrajové produkty a vedlo ke zvýšení tržeb.**

## Výsledky

**meziroční srovnání září 2015 vs. 2016**

*"Povedlo se nám zvýšit počet prokliků, což samozřejmě znamenalo vyšší náklady, zároveň ale přibyly objednávky, takže výsledný konverzní poměr je lepší než v roce 2015."*

Vladimír Trevisan, výrobní ředitel Besteto

**37%****OBRAT****54%****KONVERZE****46%****PROKLIKY****17%****PNO**

Kampaně řídí agentura **Besteto** ([www.besteto.cz](http://www.besteto.cz))

**Více na: [bidding-fox.cz/tema/case-study](http://bidding-fox.cz/tema/case-study)**