

Кейс

Декабрь 2014 – Май 2015

Начало сотрудничества

Fame.ua - это шопинг клуб (online fashion mall - как сама компания позиционирует себя), в котором ежедневно стартуют акции с оригинальными и стильными вещами по доступным ценам с подборками одежды от ведущих мировых брендов по доступным ценам.

По данным исследования рынка e-commerce (электронной коммерции) Украины за первое полугодие 2015 года, доля Fame в сегменте одежда составляла 1%. **В сравнении с 2014 годом компания увеличила этот показатель в два раза.** Также мы наблюдаем существенный рост проекта как по трафику, так и по количеству заказов и Fame входит в ТОП-3 компаний в своем сегменте.

Основная задача, которую необходимо было решить с помощью AstraFit, это снизить количество возвратов, так как это одна из главных проблем у онлайн - магазинов одежды. По данным исследований, количество возвратов составляет от 50 до 70 процентов от совершенных покупок, что влияет на размер недополученной прибыли и росту статьи издержек на операционную деятельность, которая касается возвратов.

Одна из основных проблем



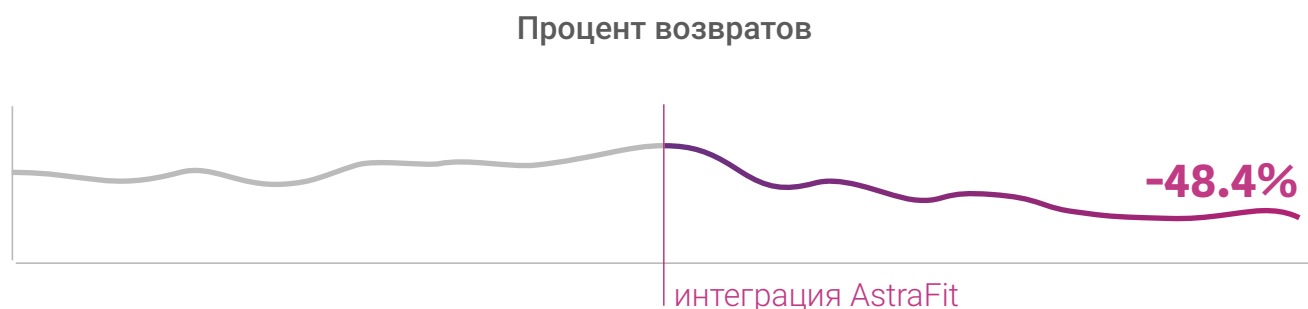
50% - 70% возвратов

довольные покупатели

Метрики

Основное отличие в модели шопинг-клуба от интернет-магазина, то что не все изделия находятся на складе и проходят через этап фотосъемки. Это напрямую влияет на процент “покрытия” (размещение виджета на карточке товара) AstraFit, так как измерение изделия вручную нашими обмерщиками является обязательным этапом, который гарантирует то, что пользователь (со своими параметрами) подберет себе именно тот размер, который идеально будет сидеть на его фигуре.

Исследования показали, что **процент возвратов у пользователей**, которые при покупке подбирали размер **с помощью AstraFit на 48,4% ниже**, по сравнению с уровнем возвратов, который был у Fame до сотрудничества с нами.



Конверсию в оформленный заказ (Conversion Rate) - увеличили на 37,5% при максимальном "покрытии" в акциях за период. И минимум на 12,72% при самом минимальном. **Это позволило увеличить выручку компании на 16%.**

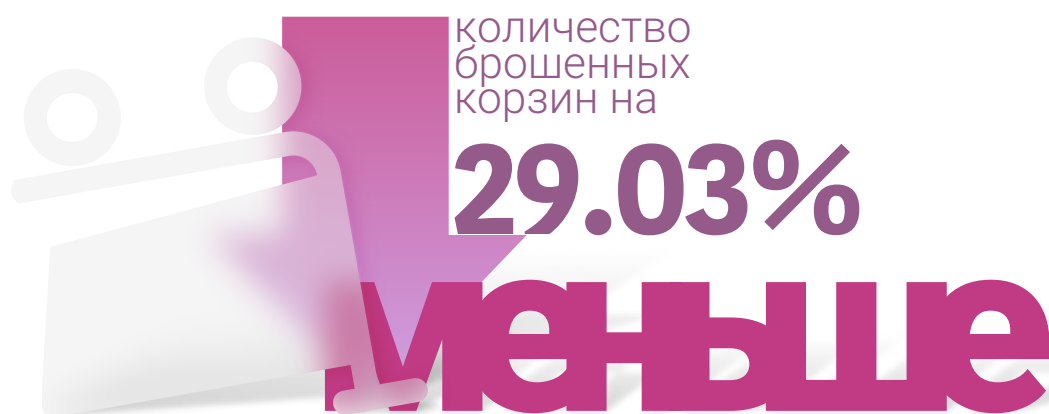
Выше
конверсия
на

37.5%

больше
выручки
на

16%

Еще очень важный показатель, который улучшился - это количество **"брошенных корзин"** (незавершенные заказы). Их **количество сократилось на 29,03%**.



Мнение владельца

Виктория Носенко, CEO:



“Решение о начале сотрудничества с AstraFit принималось быстро, так как мы рассматривали этот инструмент, в момент нашего знакомства, который должен решить одну из наших главных проблем – количество возвратов одежды по причине неподходящего размера. Были определенные сомнения относительно того будет ли эффект от сервиса в нашей модели шоппинг-клуба. Но эти опасения не подтвердились на практике. **Процент возвратов у нас снизился в два раза.** Это позволило нам оптимизировать наши издержки при обработке возвратов. Благодаря AstraFit мы существенно сэкономили на этой статье расходов.

Также параллельно с этим наши аналитики и команда AstraFit анализировали как изменились другие метрики - конверсия, средний чек, количество брошенных корзин. **По всем этим показателям мы видим рост, что дает нам уверенность в окупаемости инвестиций в AstraFit.**

Скажу еще, как женщина и обычный пользователь, а не как руководитель и клиент компании AstraFit, что и сама постоянно пользуюсь сервисом и не представляю уже процесс покупки без него. AstraFit меняет поведение пользователя онлайн.”

Спасибо за внимание.
Команда AstraFit.

Контакты:

Киев, Украина
+38 099 288 79 00

Danville, CA, USA
+1 925 915 73 29

info@astrafit.com
astrafit.com



AstraFit is a registered trademark. Other company, product and service names mentioned herein may be trademarks or registered trademarks of their respective owners.