

QUES — ЛАВКА ПОДАРКОВ И АКСЕССУАРОВ

ниша: концептуальные подарки и эстетичные аксессуары

смысл: бренд позиционирует себя как эксперт, который помогает покупателю найти идеальный ответ на вопрос: «Что подарить, чтобы проявить заботу?»

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТ ЗА 7 МЕСЯЦЕВ

рост продаж в пиковый сезон:

+186%

(новогодний пик)

количество клиентов в пиковый сезон:

+303%

чистый ROMI:

+ 3069%

рост продаж к концу периода:

+86%

количество клиентов к концу периода:

+214%

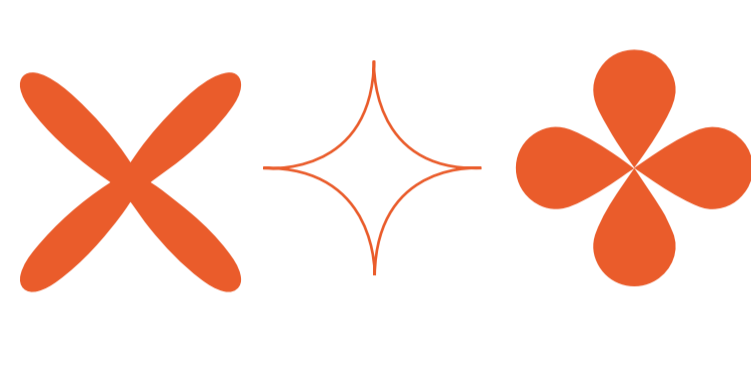
Даже после сезонного спада **выручка почти в 2 раза выше стартовой**

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО

- провели репозиционирование: ушли от коммерческого формата магазина к концепции «лавки» — более тёплой и аутентичной модели бренда
- разработали новый брендинг и айдентику, полностью обновили визуальную коммуникацию
- провели работу с ассортиментом: сместили фокус с товаров для подростков на позиции, интересные более взрослой аудитории, что поддерживает стратегию запуска второго магазина с товарами для дома
- использовали тайных клиентов для оценки и улучшения работы консультантов и качества сервиса
- запустили системное продвижение в Instagram: тестировали гипотезы по форматам контента, масштабировали работающие, что позволило выйти на вирусные охваты; усиливали результат таргетированной рекламой
- организовали офлайн-мероприятия с блогерами и проводили рассылки инфлюенсерам для расширения охвата и привлечения новой аудитории

ПАТТЕРН

паттерн 1



паттерн 2



INSTAGRAM-SMM



ques home

товары для дома и уюта

QUES HOME

ниша: товары для дома и интерьера с акцентом на ностальгию

смысл: вещи, которые превращают современную квартиру в теплый дом с историей и воспоминаниями из детства

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗАПУСКА ПРОЕКТА (4 МЕСЯЦА)

МАРКЕТИНГОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

выручка в сезон:

+109,1%

ROMI:

224%

INSTAGRAM

подписчики:

с 0 до 8 232

ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО

ЗАПУСК БРЕНДА С НУЛЯ

- разработан полный брендинг магазина (позиционирование, визуальная система, айдентика)
- выстроены партнёрства с компаниями с пересекающейся аудиторией для взаимного привлечения клиентов
- перед открытием проведены офлайн-мероприятие с блогерами и мини-презентацией продукции
- запущено системное ведение Instagram
- реализована работа с блогерами и инфлюенсерами
- подключена таргетированная реклама для усиления охватов и продаж

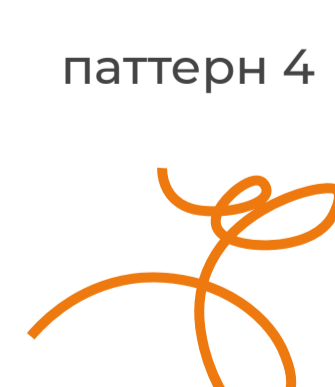
паттерн 1



паттерн 3



паттерн 4



INSTAGRAM-SMM

