

Jak Shoptet Kampaně přispěly k růstu tržeb e-shopu vikio.cz a pomohly zefektivnit marketing

23.4.2025 - | [Blog.shoptet](#)

E-shop vikio.cz prodává produkty v oblasti nábytku. Přesné cílení reklam je pro něj klíčové - kvůli vysoké konkurenci v segmentu. Majitel e-shopu se rozhodl vyzkoušet Shoptet Kampaně. Jak probíhalo jejich testování a proč jsou dnes klíčovým prvkem marketingové strategie?

Shoptet Kampaně jsou produkt od Shoptetu, který využívají už stovky e-shopů v Česku. Jaké mohou přinést výsledky? A jak může v praxi vypadat jejich testování a fungování? O zkušenosti se podělil Jiří Kuneš z e-shopu vikio.cz.

Začátky se Shoptet Kampaněmi

Zpočátku je ve vikio.cz nastavovali svépomocí. „První výsledky nebyly špatné - PNO se drželo kolem 15 %, reklamy přiváděly návštěvníky i objednávky. Ale cítili jsme, že nám chybí strategie a kapacita věnovat se tomu naplno. Proto jsme se obrátili na Shoptet, abychom výkon kampaní ještě zlepšili,“ říká majitel e-shopu Jiří Kuneš.

Postupně tak přestaly být „jen jedním z dalších kanálů“ a staly se klíčovým prvkem marketingové strategie, kdy se Shoptet Kampaně doplnily o e-mailing a sociální sítě, takže se podařilo dosáhnout ještě lepších výsledků.

Jaká doporučení od Shoptetu klient dostal?

- Využívat další kanály jako e-mailing a sociální sítě
- Vyloučení produktů bez marží
- Zvýšení rozpočtu

Výsledky Shoptet Kampaní

Výkon v čase:

- Před Vánoci: PNO 5-7 %
- Mimo sezónu: PNO 7-9 % (velmi slušný výkon vzhledem k menšímu rozpočtu)

Jak probíhala spolupráce se Shoptetem

„Po úvodní konzultaci jsme si s klientem vikio.cz společně ujasnili cíle, rozpočty a klíčové kategorie, na které má smysl se zaměřit. Následně jsme rozpracovali jednotlivé kroky. Pomohli jsme upravit reklamní texty a bannery. Zapracovali jsme konkurenční výhody a call to action. Cílem bylo zdůraznit hlavní benefity produktů a zároveň působily lidsky, důvěryhodně a výstižně. Zrevidovali jsme i popis samotného e-shopu, protože i ten hraje důležitou roli v reklamní platformě Shoptetu,“ komentuje Jiří Tomek, Success Manager Shoptet.

Výsledek? Vyšší relevance reklam, lepší CTR (míra prokliku) a větší zájem návštěvníků.

„U kampaní je důležité pohlídat si bannery a jednotu vizuálního stylu v systému, kontrolovalo se také načítání a zobrazování. Výsledek? Zvýšila se nejen vizibilita reklam, ale i důvěryhodnost značky. Reklamy působí profesionálně a podporují celkový brand e-shopu,“ komentuje Jiří Tomek.

Společně s klientem také identifikovali produkty s vysokou marží a zároveň dobrým konverzním potenciálem. A vyloučili například zboží s nízkou skladovostí nebo pomalou rotací. Kampaně tak vyčistili a zacílení zefektivnili. To pomohlo tomu, že rozpočet se začal využívat maximálně efektivně. To přineslo výrazný nárůst návštěvnosti i objednávek, a hlavně stabilní růst při zachování výborného PNO. Peníze se investují skutečně tam, kde skutečně generují zisk.

Strategický přínos Shoptet Kampaní

- Klient má jasný přehled o tom, které produkty mu skutečně vydělávají.
- Díky přehledným reportům ví, jak si vede ve výkonnosti reklam.
- Dokáže rychle reagovat na sezónnost a skladové zásoby.
- Kampaně mu pravidelně přivádějí zákazníky, kteří nakupují s vysokou průměrnou hodnotou objednávky.

„Máme teď nastavenou jasnou výkonnostní strategii, zaměřenou na návratnost investice. A výhodou je i to, že máme konzistentní vizuální styl a silnější značku,“ uzavírá spokojeně Jiří Kuneš z e-shopu vikio.cz.

Chcete Shoptet Kampaně vyzkoušet? Nebo je testujete, vidíte v nich potenciál, ale chybí vám buď strategie, nebo technické know-how a kapacita? Využijte mail konzultant@shoptet.cz.

V čem může být konzultace přínosná:

- Poradit, jak opravit chyby, u kterých Google reklamu blokuje.
- Odhalit, když textace a reklamní sdělení nejsou dostatečně prodejní a působí obecně.
- Zjistit, že reklama běží i na produkty s nízkou nebo nulovou marží.
- Zjistit, že rozpočet se rozptyluje do méně důležitých kategorií.
- Můžete zkonzultovat vizuální konzistenci nebo správnou komunikaci značky.

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-kampane-vikio>