

Relevance

POVESTEA DATELOR CARE SUSȚIN COMERȚUL ONLINE LA DASHA.RO

STUDIU
DE CAZ

DASHA.

MAGAZIN ONLINE

PLATFORMĂ DE E-COMMERCE PENTRU
PRODUSE VESTIMENTARE ȘI ACCESORII

Colaborarea Dasha cu Relevance a fost una excelentă. Ceea ce a început ca un proiect punctual continuă deja de peste 2 ani și suntem încrezători că va merge mai departe!

Iulian Munteanu, CEO, Dasha.ro

Despre DASHA.ro

DASHA.ro s-a născut din pasiunea antreprenorilor pentru accesorii, culori și diversitate, dar și din dorința de a le oferi femeilor moderne un loc de inspirație în care să poată regăsi pantofii, rochiile și gențile pe care le-ar purta zi de zi, drept o declarație de eleganță și stil.

PROVOCĂRI

- Obținerea, curățarea și agregarea datelor necesare unui business de e-commerce din mai multe surse: Facebook Ads, Google Analytics, AdWords, stocuri online etc.
- Raportări zilnice pentru obținerea unor măsurători corecte de retargeting.

BENEFICII

- Rapoarte de vânzări actualizate zilnic, automat;
- Acces rapid la informații despre statusul campaniilor online;
- Dezvoltarea unui proces eficient de retargeting pentru anumite produse;
- Reducerea costurilor prin optimizarea campaniilor de marketing.

Provocări zilnice în industria e-commerce



Cu un volum mare de comenzi și multe date de agregat din surse variate (Facebook Ads, Google Analytics, ERP etc.), fondatorii Dasha.ro aveau nevoie de o soluție rapidă, eficientă, care să ușureze procesul de curățare, gestionare și analiză a datelor și care să ducă la decizii de business profitabile.

Pentru că timpul de reacție și modul de rulare a campaniilor online de vânzări depindeau de analiza reală a acestor date, DASHA a ales implementarea unei soluții de Data Warehouse (DWH) împreună cu o soluție de business intelligence.

TERITORIU

România

SOLUȚII

Data Warehouse: RLV DWH Framework
Business Intelligence: Qlik Sense

SURSE DE DATE

Baze de date integrate: Facebook Ads,
Google Analytics, 2 sisteme ERPs

Am avut de adus date din Facebook Ads, Google Analytics, 2 ERP-uri (unul vechi și unul nou, către care se făcea tranziția, dar care trebuiau conectate în paralel pentru o perioadă de timp) și am folosit conectorii speciali dezvoltați de către Relevance, inclusiv pentru cursul valutar.

Valentin Barbu,
Data Solutions & Co-founder
of Relevance Management

O soluție DWH preia datele brute din diversele baze de date ale unei companii, le prelucrează și apoi le stochează sub o nouă formă, mai apropiată de necesitățile oamenilor de business.

Așa a început parteneriatul de succes dintre Relevance și Dasha, cu atât mai mult cu cât prelucrarea și vizualizarea de date pentru o companie din sectorul e-commerce reprezintă un proiect care entuziasmează echipa Relevance.

Deși existau două sisteme ERP, datele agregate în soluția DWH au devenit mult mai ușor de urmărit, fiind integrate într-un singur format.

Acesta a reprezentat primul avantaj competitiv major în alegerea soluției pentru Dasha, întrucât schimbările de format nu presupuneau și o schimbare masivă de operare pentru utilizatori, ci variații aproape insesizabile.

O altă provocare pe care echipa Relevance a rezolvat-o cu succes a fost obținerea și prelucrarea zilnică a datelor din Google, Facebook și stocul online al Dasha.ro.

Soluția a fost dezvoltarea unui proces automat de colectare a datelor, ceea ce a rezultat în eficientizarea atingerii obiectivelor, echipa Dasha primind inclusiv sugestii pentru optimizarea campaniilor (din perspectivă financiară și de targeting / retargeting).

Qlik Sense pentru campanii eficiente

A doua etapă a parteneriatului dintre Relevance și Dasha a evoluat firesc din implementarea soluției DWH.

Pe lângă agregarea, curățarea și prezentarea datelor într-un format uniform, echipa Dasha avea nevoie de analize și rapoarte pentru a înțelege care este statusul vânzărilor și unde trebuie intervenit în procesul operațional.

Fiind o firmă foarte dinamică, ce operează într-o industrie mereu în schimbare, exista nevoia de a avea acces rapid la date, pentru a putea lua decizii pe măsură.

Rapoartele generate includ în acest moment informații legate de campaniile online de vânzări, ad sets, CTR, număr de sesiuni, produse vizitate, produse adăugate în coș, campanii din Google, keywords, costuri aferente fiecărui keyword sau per reclamă etc. – metrici de e-commerce necesare în luarea de decizii eficiente, bazate pe date reale.

DASHA.