

Примеры *успешных кейсов* в товарной рекламе

23.10

Telegram



la

Продвижение женской одежды

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе женского денима



Категория:
Женская одежда



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций:
Малый (до 100 тыс.р./мес.)



Период: апрель 2025



Дневной бюджет:
~ 1-2 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- До этого бренд не использовал платные маркетинговые активности в рамках Lamoda – это были его первые рекламные кампании
- Было запущено до 15 sku в продвижении с делением по категориям
- Продвигались sku по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 10 000р.
- Использовались средние конкурентные ставки 30р., также и ниже средних – на уровне 21-23р.

Пример успешного кейса в товарной рекламе женского денима



Сопутствующие факторы прироста:

- Упор на деним с ярким и стильным дизайном
- Высокий сезон продаж



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

3,71%

Доля
рекламных
заказов

18%

Прирост GMV
от товарного
продвижения
(апрель)

87%

Прирост от
марта к апрелю
по NMV

549%

Продвижение женской обуви

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе Wysh



Бренд: Wysh



Категория:
Женская Обувь



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций: Средний
(100-700 тыс.р./мес.)



Период: февраль—
июнь 2025



Дневной бюджет:
~ 6-9 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Соблюдалось деление по категориям + запуск отдельных кампаний по 1-3 sku
- Продвигались sku, в основном, по фулл-прайсу со средней стоимостью в 7 000р.
- Использовалась минимальная ставка 20-22р.
- Кампании были запущены с непрерывной ежемесячной поддержкой

Пример успешного кейса в товарной рекламе Wysh



Сопутствующие факторы прироста:

- Бренд отличается актуальной стильной женской обувью и сумками, ввиду чего часто был лидером аукциона даже при низких ставках
- Масштабирование бюджета на товарную поддержку с февраля на 30% и выше
- Завоз большого количества товаров
- Использование наружной рекламы



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

1,84%

Доля
рекламных
заказов

10%

Прирост от
января к
февралю по
GMV

100%

Прирост от
января к
февралю по
NMV

100%

Продвижение мужской одежды

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе HENDERSON



Бренд: HENDERSON



Категория:
Мужская одежда



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



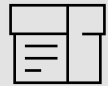
Размер инвестиций: Средний
(100-700 тыс.р./мес.)



Период: август 2025



Дневной бюджет:
~ 8-11 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Использовалось до 25 sku в продвижении с делением по категориям
- Продвигались sku по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 5 000р.
- Использовались и минимальные ставки 20р., и средние конкурентные на уровне 30р.
- Бренд использует непрерывную товарную поддержку

Пример успешного кейса в товарной рекламе HENDERSON



Сопутствующие факторы прироста:

- Высокая узнаваемость и лояльность к бренду среди аудитории Lamoda
- Активное инвестирование в аукционные баннеры
- Старт осенне-зимнего сезона
- Обновление баннеров на странице Shop in Shop с актуальной коллекцией
- Привоз новой коллекции и информирование о новинках аудитории Lamoda



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

1,91%

Доля
рекламных
заказов

20%

Прирост от
июля к августу
по GMV

33%

Прирост от
июля к августу
по NMV

22%

Продвижение мужской обуви

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе мужской обуви



Бренд: мужской обуви



Категория:
Мужская обувь



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций: Крупный
(от 700 тыс.р./мес.)



Период: апрель 2025



Дневной бюджет:
~ 12-20 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Использовалось до 100 sku в продвижении с делением по категориям
- Продвигались sku по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 6 000р.
- Были установлены средние конкурентные ставки на уровне 26-30р.
- Бренд использует непрерывную товарную поддержку, регулярно обновляя sku в кампаниях

Пример успешного кейса в товарной рекламе мужской обуви



Сопутствующие факторы прироста:

- Высокая узнаваемость и лояльность к бренду среди аудитории Lamoda
- Использование баннерной поддержки на главной и в каталоге



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

3,91%

Доля
рекламных
заказов

18%

Прирост GMV
от товарного
продвижения от
2024г. (апрель)

42%

Прирост от
2024 к 2025г. по
NMV
(апрель)

133%

Продвижение Premium

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе итальянского премиального бренда



Бренд: итальянский бренд



Категория:
Женский Premium



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций: Крупный
(от 700 тыс.р./мес.)



Период: июль 2025



Дневной бюджет:
~ 6-8 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Использовалось до 25 sku в продвижении с делением по категориям
- Продвигались sku, в основном, по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 15 000р.
- Использовались средние конкурентные ставки 28-29р.
- Бренд использует непрерывную товарную поддержку с регулярным обновлением sku в кампаниях

Пример успешного кейса в товарной рекламе итальянского премиального бренда



Сопутствующие факторы прироста:

- Бренд продвигает базовую и офисную одежду с упором на трикотаж
- Наличие распродажи на большую часть ассортимента бренда, в частности, теплой (зимней) одежды



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

0,58%

Доля
рекламных
заказов

36%

Прирост от
июня к июлю по
GMV

24%

Прирост от
июня к июлю по
NMV

48%

Продвижение линейки Спорт

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе российского бренда спортивной экипировки



Категория:
Спорт (все гендеры)



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций: Средний
(100-700 тыс.р./мес.)



Период: октябрь 2024



Дневной бюджет:
~ 4-8 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Использовалось до 6 sku в продвижении с делением по категориям
- Продвигались sku, в основном, по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 23 000р.
- Использовались средние конкурентные ставки 25-27р.
- Была запущена первая товарная кампания с 17 октября до конца месяца

Пример успешного кейса в товарной рекламе российского бренда спортивной экипировки



Сопутствующие факторы прироста:

- Бренд продвигает функциональную одежду для спорта и повседневной носки
- Актуальный месяц для продвижения зимних товаров



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

4,65%

Доля
рекламных
заказов

19%

Прирост от
сентября к
октябрю по
GMV

117%

Прирост от
сентября к
октябрю по
NMV

90%

Продвижение детской категории

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе Balabala



Бренд: Balabala



Категория:
Детские товары



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



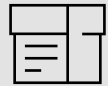
Размер инвестиций: Малый
(до 100 тыс.р./мес.)



Период: апрель 2025



Дневной бюджет:
~ 1,5-3 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Использовалось до 25 sku в продвижении с делением категориям и сегментам бренда (коллекции и т.д.)
- Продвигались sku по фулл-прайсу и со скидкой со средней стоимостью в 4 000р.
- Использовались средние конкурентные ставки 28-30р.
- Бренд использует непрерывную товарную поддержку

Пример успешного кейса в товарной рекламе Balabala



Сопутствующие факторы прироста:

- Использование баннерной поддержки
- Высокий сезон продаж
- Бренд стал добавлять на сайте больше фото с товарами на моделях, а также карточки с деталями одежды и т.д.
- Бренд делал акцент на уникальные ски из коллекции, которые отличают их от других брендов



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

4,40%

Доля
рекламных
заказов

22%

Прирост от
марта к апрелю
по GMV

58%

Прирост от
марта к апрелю
по NMV

71%

Продвижение категории Красота

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе Sesderma



Бренд: Sesderma



Категория:
Красота



Тип рекламодателя:
Маркетплейс



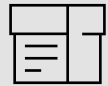
Размер инвестиций:
Средний (100-700 тыс.р./мес.)



Период: июнь 2025



Дневной бюджет:
~ 6-8 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Все категории были запущены в рамках одной кампании до 25 sku
- Продвигались sku по скидке со средней стоимостью товара в 4 000р.
- Использовались средние конкурентные ставки 28р.

Пример успешного кейса в товарной рекламе Sesderma



Сопутствующие факторы прироста:

- Высокая узнаваемость и лояльность к бренду среди аудитории Lamoda
- Использование баннерной поддержки с продвижением солнцезащитных средств, а также продвижение данной линейки в рамках товарного продвижения в пик сезона



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

4,54%

Доля
рекламных
заказов

31%

Прирост от мая
к июню по GMV

11%

Прирост от мая
к июню по NMV

12%

Продвижение аксессуаров

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

lamoda business

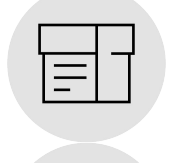
Пример успешного кейса в товарной рекламе бренда с аксессуарами бизнес-класса



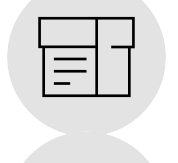
Категория:
Аксессуары



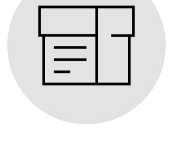
Тип рекламодателя:
Маркетплейс



Размер инвестиций:
Средний (100-700 тыс.р./мес.)



Период: июнь-июль 2025



Дневной бюджет:
~ 10-15 тыс.р.



Стратегия по кампаниям:

- Соблюдалось деление по категориям (ранее бренд запускал по 1 sku на кампанию)
- Продвигались sku по скидке со средней стоимостью товара в 5 000р.
- Использовалась минимальная ставка 20р.
- Кампании были запущены с непрерывной ежемесячной поддержкой

Пример успешного кейса в товарной рекламе бренда с аксессуарами бизнес-класса



Сопутствующие факторы прироста:

- Бренд отличается универсальным стилем сумок и рюкзаков с базовой расцветкой, ввиду чего часто был лидером аукциона даже при низких ставках
- Масштабирование бюджета на товарную поддержку в июне в 3,5 раза
- Усиление на сезонные товары (поясные сумки, барсетки, которые более актуальны летнему сезону)
- Увеличение товаров на складе и углубленная работа с коммерческой аналитикой



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

9,44%

Доля
рекламных
заказов

50%

Прирост от мая
к июню по GMV

57%

Прирост от мая
к июню по NMV

49%

Продвижение категории Дом

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

Пример успешного кейса в товарной рекламе бренда с премиальным домашним текстилем

	Категория: Дом Premium		Стратегия по кампаниям:
	Тип рекламодателя: Маркетплейс		• Использовалось до 25 sku в продвижении с делением по категориям
	Размер инвестиций: Малый (до 100 тыс.р./мес.)		• Продвигались sku по фулл-прайсу и по скидке со средней стоимостью товара в 10 000р.
	Период: май 2025		• Использовались средние конкурентные ставки 28-32р.
	Дневной бюджет: ~ 1,5-3 тыс.р.		• Бренд использует непрерывную товарную поддержку

Пример успешного кейса в товарной рекламе бренда с премиальным домашним текстилем



Сопутствующие факторы прироста:

- Фокус бренда на функциональном premium-текстиле для дома высокого качества
- Использование smm-продвижения и баннерной поддержки



KPI, которых удалось достигнуть:

ДРР
(от рекламных
заказов)

7,43%

Доля
рекламных
заказов

44%

Прирост от
апреля к маю
по GMV

84%

Прирост от
апреля к маю
по NMV

70%

Общие рекомендации по ведению товарных кампаний

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

lamoda business

Общие рекомендации по ведению товарных кампаний

-  Соблюдать деление по категориям
-  Устанавливать оптимальный дневной бюджет, чтобы на каждую SKU приходилось минимум 2-3 клика
-  Активировать товарные кампании минимум на 5 дней
Оптимальный срок: 1-3 недели в месяц
-  Устанавливать средние ставки и повышать/занижать раз в 4-7 дней в зависимости от результата кампании
-  Проводить аудит рекламных кампаний раз в 4-7 дней, удаляя/заменяя неконверсионные SKU
-  Не бояться тестировать разные стратегии

brand_solutions@lamoda.ru
ad_platform@lamoda.ru

платформа для роста вашего бренда

lamoda business

lamoda business