



Případová studie Pneumatiky.cz

2

ONIO

provozovatel e-shopu **Pneumatiky.cz**

Pneumatiky.cz

- ▶ v roce 2014 probíhal bidding ručně
- ▶ eshop nepatří mezi nejlevnější
- ▶ funguje na trhu od roku 2007
- ▶ cílem biddingu bylo zvýšení obratu

Beed

- ▶ na srovnávači Heureka.cz
- ▶ start září 2015
- ▶ meziroční srovnání stejného období (podzimní sezóna)
- ▶ zvolená strategie Beedu: agresivní prioritní bidding



3

Výsledky



4

+ 0,25 %

Změna PNO oproti předchozí sezóně

5

+ 296,00 %

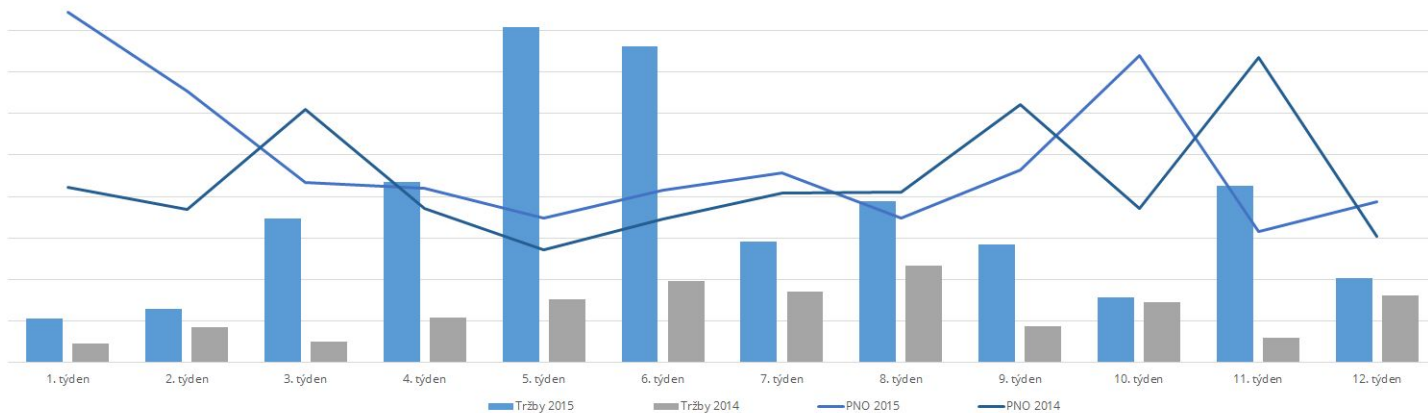
Nárůst tržeb

+ 6,08%

Zvýšení podílu Heureka.cz na obratu

6

Meziroční změna tržeb a PNO



7



DATAWEEPS

Martin Hájek

hajek@beed.cz

<http://www.beed.cz/>

