

KIMEX × Yandex Ads Space

AI-driven performance growth для Fashion Retail в Казахстане

Кейс Wunder Digital о запуске нового формата как источника
Incremental Revenue для ecommerce-ритейлера

КОНТЕКСТ КЛИЕНТА

KIMEX — казахстанский fashion-ритейлер

KIMEX — одна из крупнейших мультибрендовых сетей в Казахстане, уже более 30 лет объединяющая стиль, качество и актуальные тренды.

В магазинах бренда представлены коллекции женской и мужской обуви, одежды и аксессуаров, включая модели известных европейских брендов: Marco Tozzi, Rieker и Tamaris.

Позиционирование: образ целиком, по цене и быстро

Не просто магазин обуви, а место, где клиент собирает полный образ в одном окне — по доступной цене, с рассрочкой и быстрой доставкой.

МАСШТАБ БИЗНЕСА

Бизнес, который уже работает с объемом

KIMEX продает одновременно в трех средах:

- собственный сайт kimex.kz
- маркетплейсы (Kaspi, Flip)
- 56 офлайн-магазинов в городах Казахстана

3

канала продаж

сайт + маркетплейсы + офлайн

500-4000

заказов в месяц

стабильный поток спроса

РЫНОК, КОНКУРЕНЦИЯ, ВЫЗОВЫ

Конкуренция по двум фронтам

Fashion-ритейл

Respect, Intertop

Маркетплейсы

Wildberries, Ozon, Kaspi, Lamoda с огромными бюджетами

Главный вызов

Бюджет ~\$2.5-3.5K в месяц против игроков в десятки раз крупнее. Выигрывать аукцион и не терять маржу — задача не объема, а рычага.

ПРОБЛЕМА РЫНКА

Рост performance сегодня — это не **«купить больше трафика»**, а найти **НОВЫЙ** источник Incremental Revenue.

Fashion e-commerce конкурирует за одну и ту же аудиторию. Зрелому бренду нужны новые источники инвентаря, алгоритмическая оптимизация и вклад в полную воронку — не только last click.

БИЗНЕС-ЗАДАЧА

Рост выручки, а не кликов

Нужен был рост **+20%**
к онлайн-продажам — без
раздувания бюджета,
с прозрачным ROAS и CPA.

Новые клиенты в регионах РК

Рост доли повторных покупок

Лимит на тест нового канала:
до 10% бюджета

Performance уперся в потолок

01

Performance уперся в потолок

Google, Meta и Яндекс.Директ уже работали на пределе по CPA. Дальнейший рост означал удорожание привлечения каждого следующего заказа.

02

Классический display не подходил

Медийка жжет бюджет на показы без гарантии. Нужен был формат с оплатой за результат.

Yandex Ads Space × KIMEX

Yandex Ads Space

Новый AdTech-продукт Яндекса. Event-based ML engine

Вовлеченность

Качественный трафик и вовлеченные сессии

Перформанс-реклама

Эффективность конверсий и удержание клиентов

Узнаваемость

Интерес

Выбор

Покупка

Лояльность

3,3 млрд

показов в день

70 000+

сайтов в сети

13 000+

мобильных приложений

7 из 10

интернет-пользователей

ПЕРФОРМАНС-РЕКЛАМА

ML-алгоритм

Обучен на e-commerce данных, работает без ручного таргетинга.

Pay-per-result

Оплата только за конверсии — риск берет платформа.

Динамические баннеры

Фид-реклама: каждый видит релевантный ему товар.

UA + Ретаргетинг

Новые пользователи, не-покупатели и лоялы — в одной кампании.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Генерация вовлеченных сессий на сайте

Гарантия видимости рекламы

Стандарты MRC: вы платите только если $\geq 50\%$ площади баннера видимо в течение ≥ 1 секунды

Рост интереса к бренду и вовлеченности аудитории

Усиление перформанс-кампаний

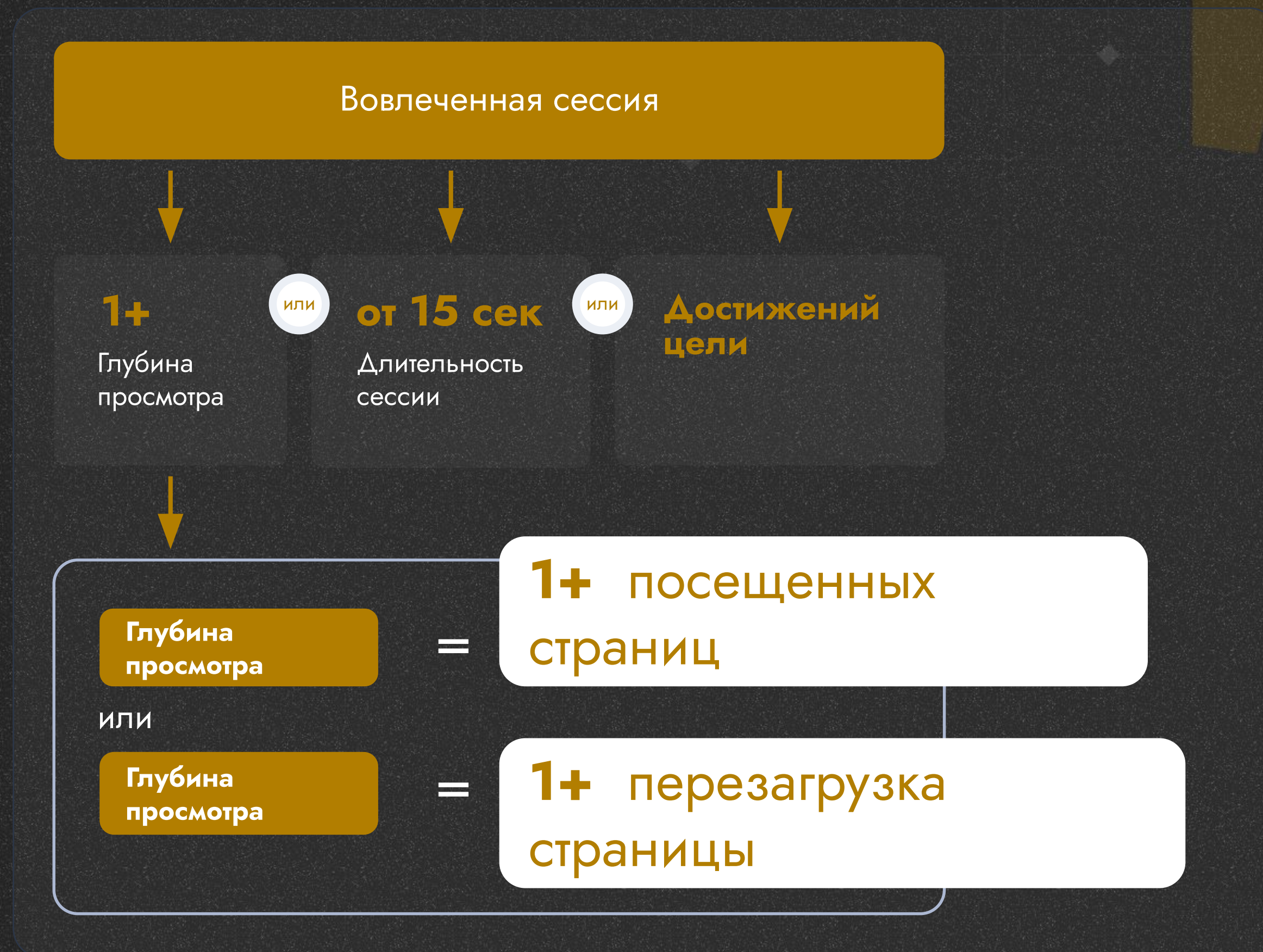
Шире охват качественной аудитории

Обслуживание «под ключ»

Наша команда возьмет на себя интеграцию, запуск и оптимизацию, и сэкономит ваше время и ресурсы

Вовлеченность

Что такое вовлеченная сессия?



Вовлеченность

Три формата объявлений

01

Адаптивные медийные баннеры

- Полностью адаптивный дизайн
- Доступные настройки: картинка, заголовок, описание, цена, призыв к действию, язык, ссылка и др.

02

Динамические баннеры

- Реклама
на основе фида

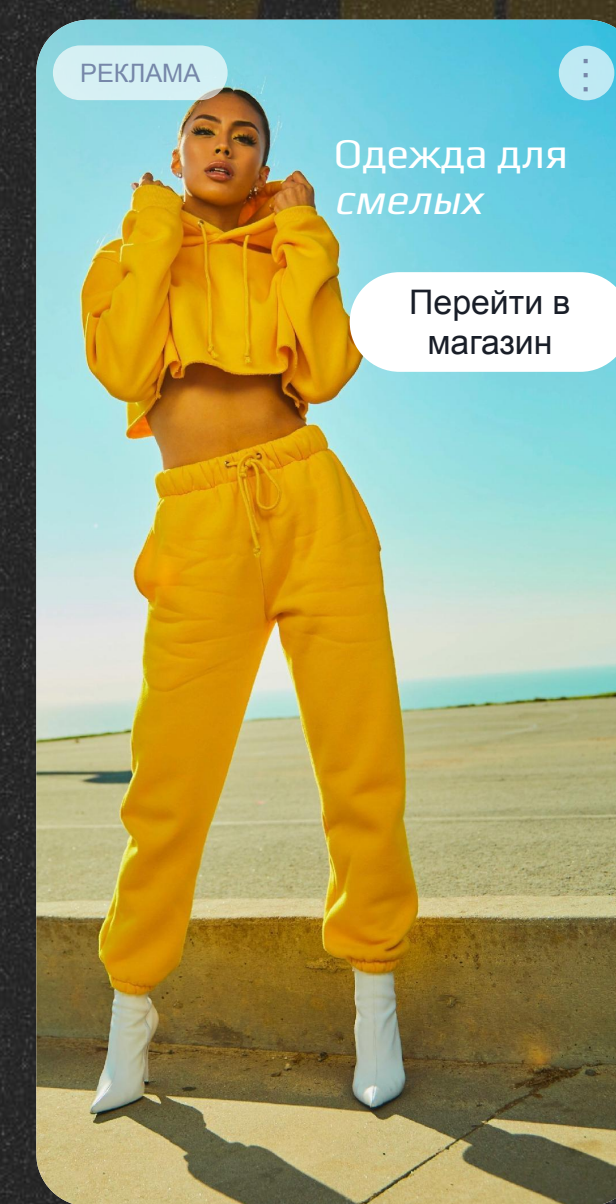
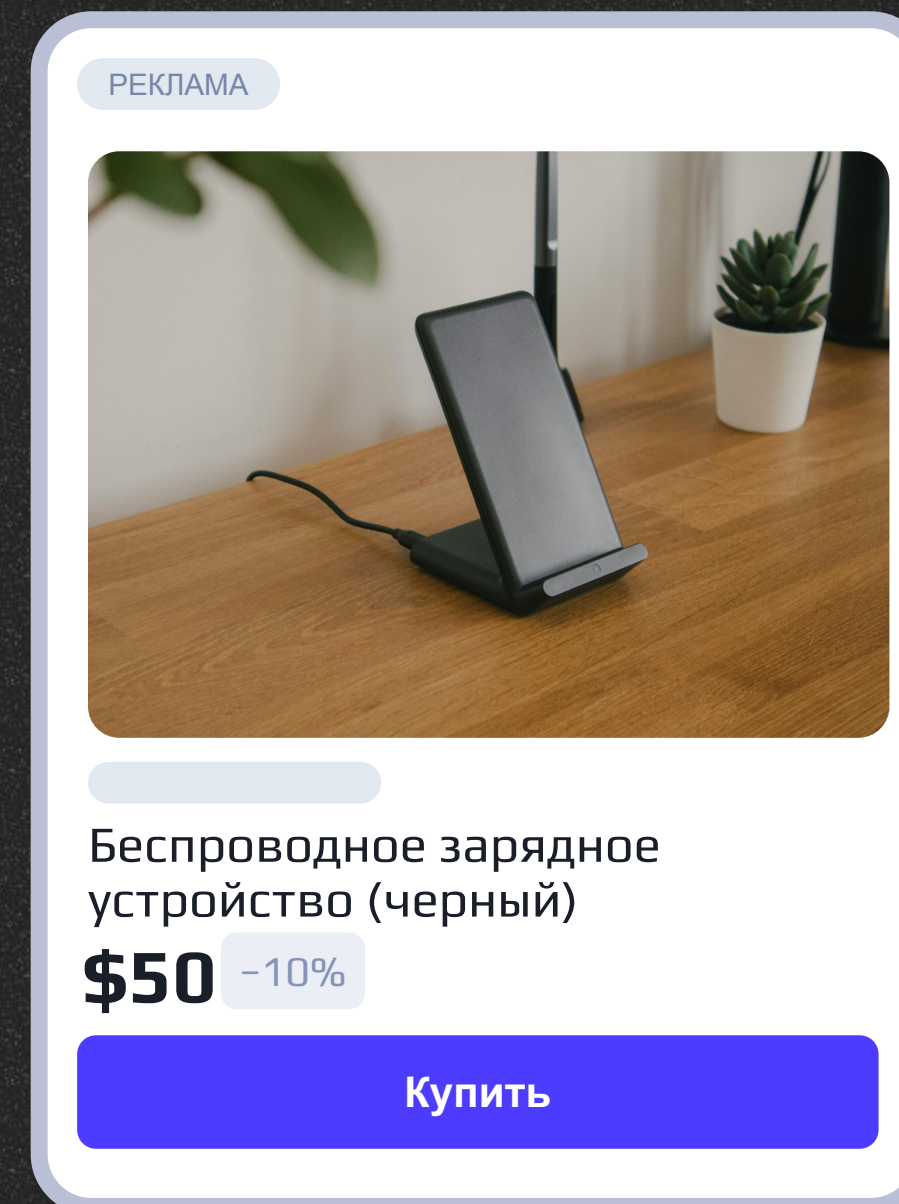
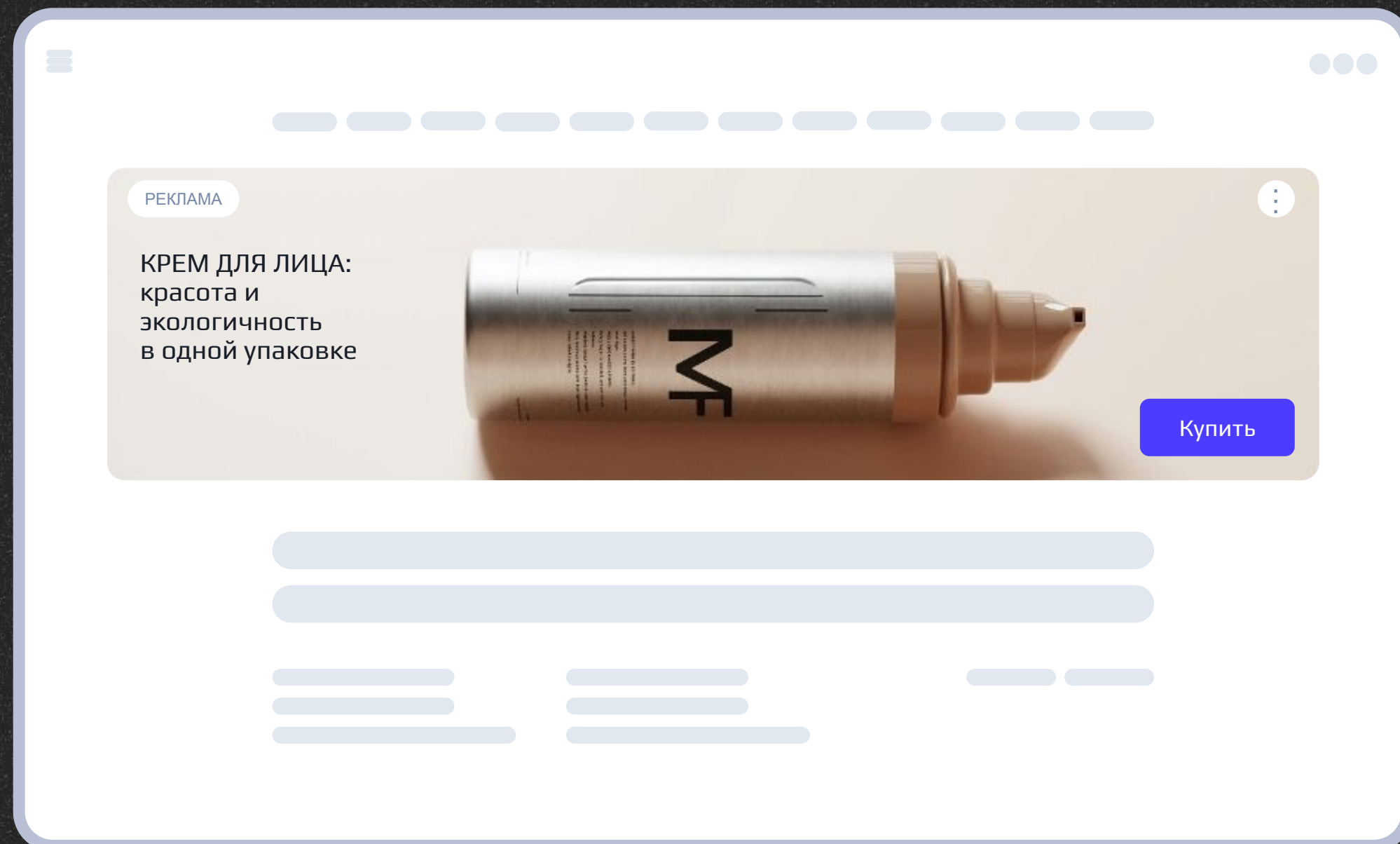
03

Статичные баннеры

Загружайте любое количество креативов, а наша ML-модель выберет самые эффективные из них на основе данных о вовлеченности

Вовлеченность

Как выглядят объявления



СТРАТЕГИЯ ЗАПУСКА WUNDER DIGITAL

ROAS

optimization strategy

Кампания была запущена как performance-тест: главная цель — измеримый вклад в revenue и заказы.

10% бюджета

на тест нового канала

Campaign setup

Период: **8 марта-18 мая**

Гео: **Казахстан**

Формат: **динамические баннеры**

Таргетинг: **Web + App**

Бюджет: **1,14M KZT**

Метрика: **бизнес-ROAS**

Такой setup позволил быстро проверить канал на реальном ecommerce-потоке: товарный фид, динамический креатив и оптимизация по бизнес-метрике.

ГИПОТЕЗЫ И ЛОГИКА КАМПАНИИ

Гипотеза 1

Достичь рыночного ROAS

Целевой ориентир — ROAS 5 (fashion benchmark).

- стратегия на ROAS
- ставки под высокий средний чек
- сегментация по типам аудитории

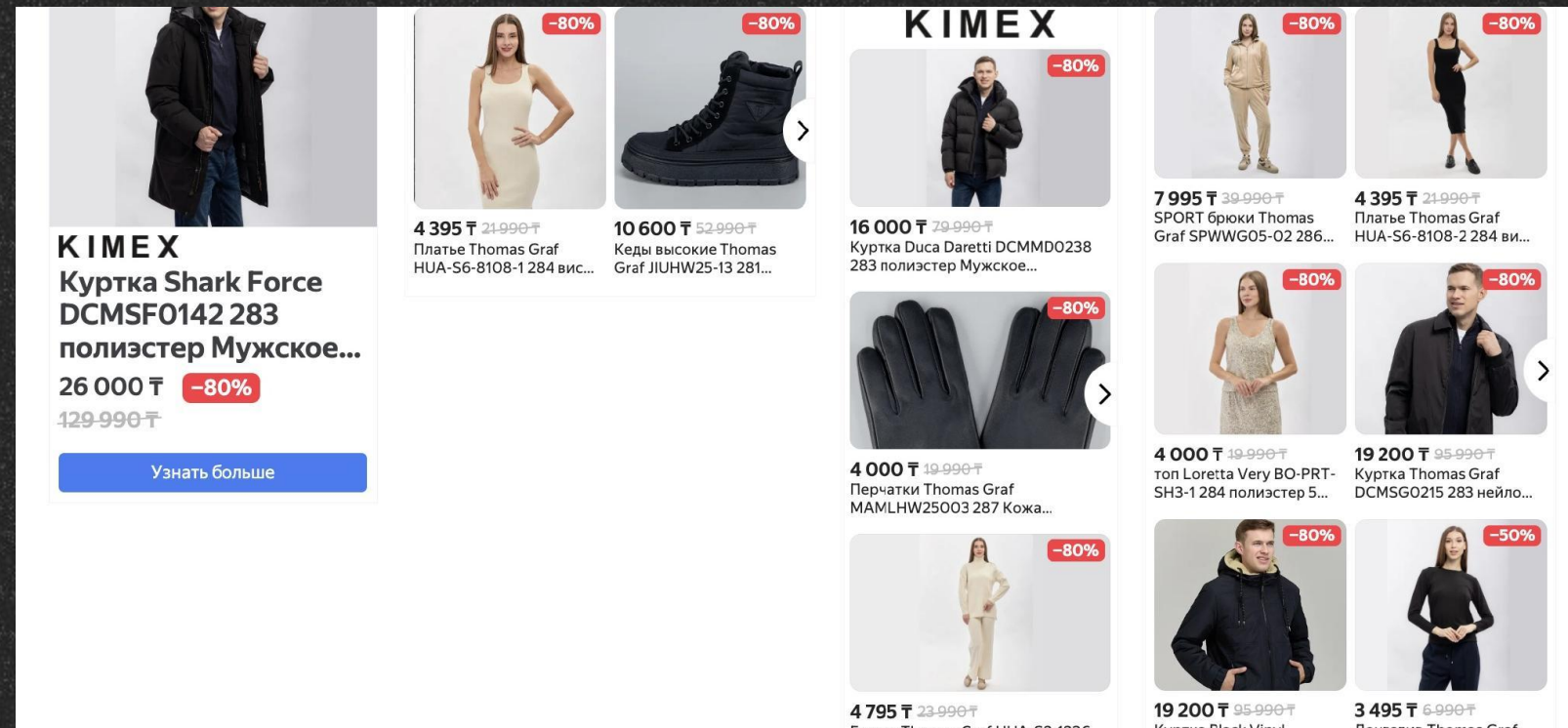
Гипотеза 2

Усилить весь медиамикс

Формат должен не каннибализировать, а добавлять конверсии другим каналам через ассоциированные конверсии. Работа с фидом и динамическими баннерами.

DYNAMIC BANNERS

Визуальный performance



Формат работал не как классический display, а как персонализированная товарная коммуникация.

Что важно для fashion

01 Показываются конкретные продукты и скидки

02 Креатив собирается из ecommerce-фида

03 Визуальный контент работает на intent-to-purchase

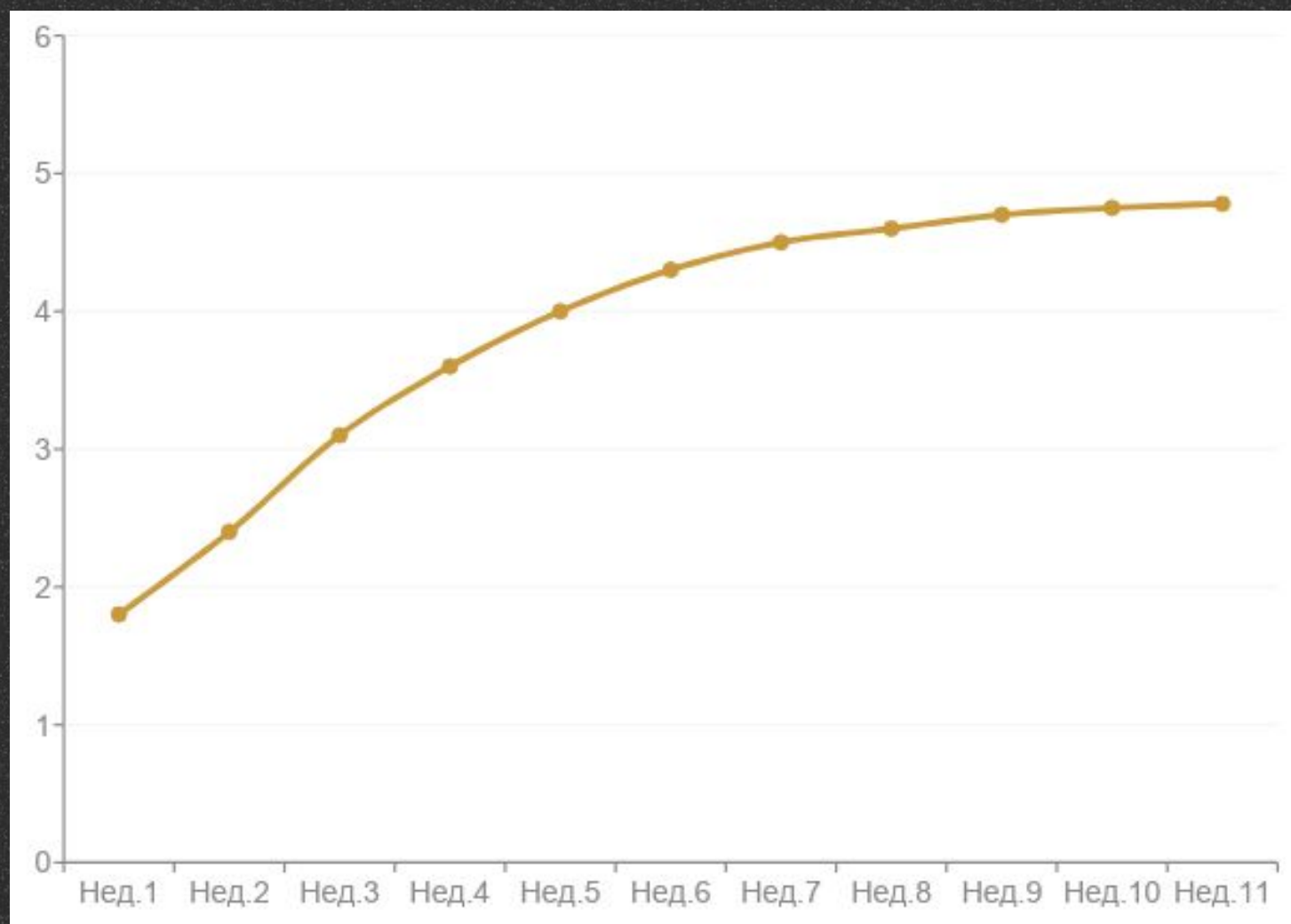
04 Алгоритм выбирает пользователей с высокой вероятностью заказа

Креатив масштабируется без ручной сборки сотен баннеров, а канал быстрее выходит на performance-сигналы.

ДИНАМИКА КАМПАНИИ

Это не разовый всплеск, а растущая кривая.

Чем дольше работает формат, тем дешевле заказ и выше отдача — масштабирование впереди.



Неделя за неделей ML точнее находил покупателей.

CPA снизился

8 255 → **3 478 ₮**

ROAS вырос

2,22 → **4,78**

РЕЗУЛЬТАТЫ КАМПАНИИ

Кампания показала прямой вклад в продажи и подтвердила гипотезу о новом performance-канале для fashion ecommerce.

5,44M ₹

Revenue

4,78

ROAS

5 848 ₹

CPA

27 901 ₹

AOV

197

Conversions

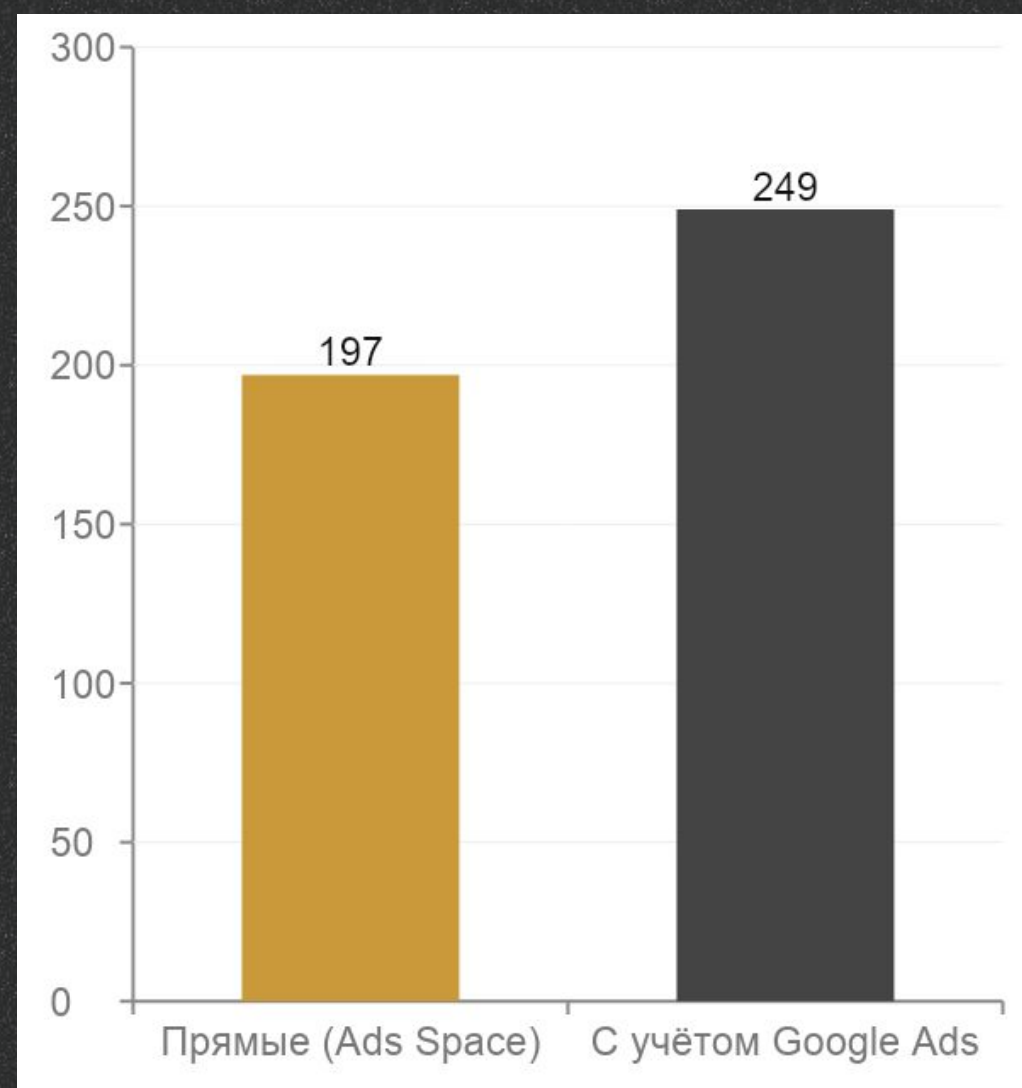
1,14M ₹

Budget

ASSOCIATED CONVERSIONS

Вклад в экосистему

Yandex Ads Space был одним из источников в цепочке конверсии и усилил общий performance-результат.



249

Associated conversions

7,28M ₹

Associated revenue

6,4

Associated ROAS

Канал работает не только как last-click источник, но и как усилитель всего ecommerce-пути к покупке.

БИЗНЕС-ЭФФЕКТ

Yandex Ads Space стал не размещением, а **revenue engine** для **fashion e-commerce**.

Что получил бизнес

- Новый источник performance revenue
- Персонализированный товарный креатив без ручного масштабирования
- Дополнительный охват за пределами привычных каналов
- Измеримый вклад в assisted conversions

Стратегический вывод

Рост сегодня создаётся не увеличением бюджета, а скоростью тестирования новых AI-powered каналов.

КАК МАСШТАБИРОВАТЬ ДАЛЬШЕ

После успешного теста логичный следующий этап - превратить формат из эксперимента в постоянный слой performance-системы KIMEX.

Связка Web + App в среднем:

AOV +25%

CR +43%

CTR +32%

01

Сегментация по аудиториям

Разделить сценарии для new users, non-buyers и buyers: разные KPI, офферы и глубина ретаргетинга.

02

Сезонные пики

Усиливать формат в июле-августе, ноябре-декабре и январе-феврале, когда спрос fashion retail выше.

03

Creative & feed optimization

Регулярно обновлять товарный фид, промоофферы и категории, чтобы алгоритм быстрее находил точки роста.

ПОДХОД WUNDER DIGITAL

ROAS 6.4
+7.28M KZT

Выручка, усиленная новым форматом
при тестовых 10% бюджета

Партнер по росту,
а не подрядчик

Мы растим клиентов через технологии раньше рынка:
гипотеза, тест, масштабирование.

Прозрачные KPI и инициатива на каждом шаге.

**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ**



wunder-digital.kz
info@wunder-digital.kz
+7 (775) 007-14-63

WUNDER
DIGITAL AGENCY