



**PROFIT BIDDING:  
COME AUMENTARE  
LA MARGINALITÀ  
DELL'ECOMMERCE**

**STOREIS.**



# CASE STUDY



## Obiettivo

Ottimizzare l'approccio di gestione delle campagne pubblicitarie passando da una **logica basata esclusivamente sul ROAS** (ricavo generato dalle vendite) ad una **focalizzata sul POS** (ovvero il profitto netto) con l'obiettivo di **massimizzare la marginalità dagli investimenti in advertising**.

## Approccio

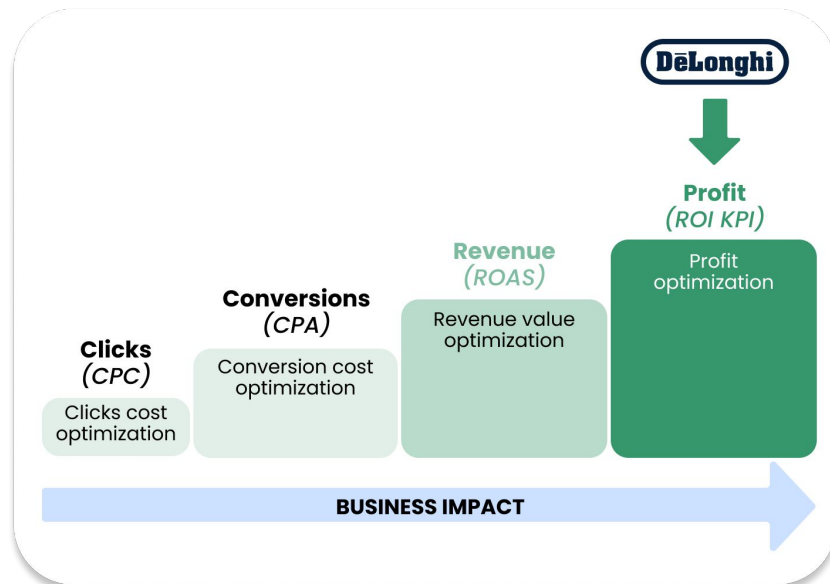
Abbiamo collaborato con il team De'Longhi seguendo tre fasi: **configurazione di un tag di conversione** per tracciare il profitto netto dei prodotti venduti, **monitoraggio dei dati raccolti** per verificarne la coerenza e, infine, **ottimizzazione delle campagne utilizzando il profitto netto** come parametro principale.

## Risultati

Nelle country attivate, la **marginalità delle vendite ecommerce** è aumentata in media del **+9% YoY**. L'adozione del Profit Bidding ha quindi consentito a De'Longhi di:

- **Incrementare il margine finale** diminuendo l'incidenza dei costi dei prodotti venduti.
- Trasformare le campagne digitali in una **leva strategica** per il miglioramento della profittabilità aziendale.

## Evoluzione dell'approccio all'advertising



# VUOI SAPERNE DI PIÙ? RESTIAMO IN CONTATTO:)

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER →

## STOREIS.

via Carlo Leoni, 7  
35139 Padova (Italy)

 (+39) 049 738 6284

 [info@store.is](mailto:info@store.is)

**store.is**

---

Il presente documento, nella sua interezza, così come tutto il materiale in esso contenuto o ad esso correlato, compresi loghi e marchi relativi ai servizi offerti da Storeis S.r.l. (la "Società") ed i corrispondenti elementi grafici e immagini costituiscono proprietà intellettuale ed industriale della Società e come tali sono tutelati dalla legge (i "Materiali") e devono ritenersi strettamente riservati e confidenziali. Tutti i dati e le informazioni che riguardino progetti, piani di sviluppo tecnici e organizzativi, infrastrutture di sicurezza, informazioni riguardo a sedi e punti operativi, clienti, dipendenti e piani commerciali della Società, indicati nel presente documento (le "Informazioni Riservate") devono ritenersi strettamente riservati e confidenziali. Sono vietati la riproduzione, qualsiasi utilizzo in qualsiasi modalità ed il trasferimento, totale o parziale, effettuato con qualsiasi mezzo, dei Materiali e delle Informazioni Riservate, così come le operazioni di estrazione e di reimpiego della totalità o di una parte degli stessi o del loro contenuto, senza previa autorizzazione scritta da parte della Società. Chi desiderasse utilizzare i Materiali e le Informazioni Riservate può fare richiesta alla Società, onde regolamentare le modalità di rilascio di licenza d'uso.