

Nowa współpraca Harbingers w branży beauty. Agencja odpowiada za działania paid i analitykę Yokaba

Harbingers rozpoczęło współpracę z Yokaba, polską marką kosmetyczną, która rozwija ofertę produktów do pielęgnacji ciała, dłoni, stóp, stylizacji paznokci oraz podologii. Marka działa zarówno w segmencie profesjonalnym, jak i konsumenckim, a jej produkty trafiają do klientów w Polsce oraz na rynkach zagranicznych. Zakres współpracy obejmuje analitykę oraz kampanie płatne w Google, Meta i TikToku.

Yokaba to marka z branży beauty, która od lat rozwija portfolio produktów odpowiadających na potrzeby profesjonalistów i klientów indywidualnych. W jej ofercie znajdują się m.in. kosmetyki do pielęgnacji ciała, dłoni i stóp, produkty do manicure, pedicure, stylizacji paznokci oraz rozwiązania wspierające gabinety podologiczne. Marka rozwija również profesjonalne produkty i zestawy do zabiegów regeneracyjnych paznokci, w tym laminacji, które wspierają odbudowę i wzmocnienie naturalnej płytki, szczególnie po stylizacji.

Głównym celem współpracy jest uporządkowanie danych, rozwój działań reklamowych oraz wsparcie dalszego skalowania sprzedaży online, zarówno w Polsce, jak i na rynkach międzynarodowych. Digital jest jednym z kluczowych obszarów rozwoju marki. Kategoria beauty wymaga dziś obecności w wielu punktach kontaktu z klientem, od wyszukiwarki, przez media społecznościowe, po krótkie formaty wideo i działania wspierające decyzje zakupowe.

Yokaba to marka z dużym potencjałem rozwoju w digitalu, także poza Polską. W takich projektach kluczowe jest nie tylko uruchamianie kampanii w kolejnych kanałach, ale przede wszystkim zrozumienie danych, rentowności i realnego wpływu działań marketingowych na sprzedaż. Współpracę rozpoczęliśmy od uporządkowania analityki i działań paid, aby marka mogła podejmować decyzje na podstawie wiarygodnych danych i świadomie skalować działania na wybranych rynkach – mówi Dawid Małkowski, Business Growth Expert w Harbingers.

– Yokaba rozwija się nie tylko w Polsce, ale także na rynkach zagranicznych, dlatego zależało nam na partnerze, który rozumie e-commerce, analitykę i

specyfikę skalowania działań digitalowych. Chcemy podejmować decyzje marketingowe w oparciu o dane, testować kanały i wzmacniać te obszary, które realnie wspierają sprzedaż oraz rozwój marki. Współpraca z Harbingers jest dla nas ważnym krokiem w dalszym profesjonalizowaniu działań online – mówi Kamil Niemczyk, Prezes Zarządu w Yokaba.

Istotnym elementem współpracy jest również **dywersyfikacja kanałów reklamowych. Harbingers odpowiada za działania w Google Ads, Meta oraz TikTok**, dzięki czemu Yokaba może docierać do różnych grup odbiorców na kolejnych etapach ścieżki zakupowej, od budowania zainteresowania, przez edukację i prezentację produktów, po działania nastawione na konwersję.