skalium

Case Study

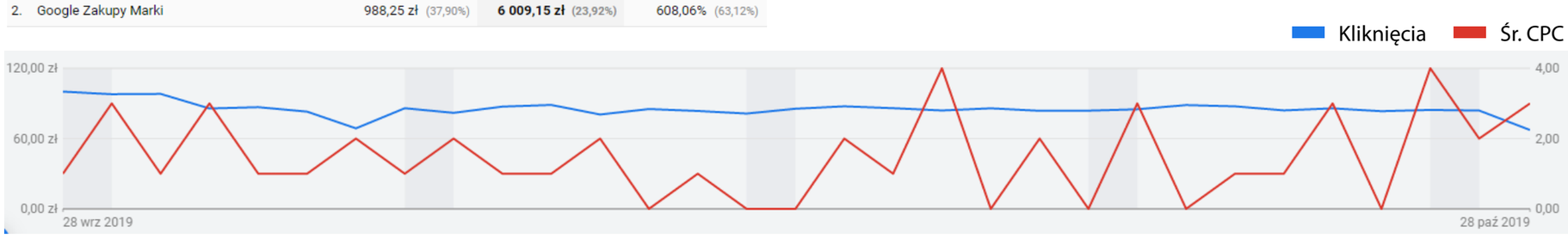
Sklep rowerowy

Procentowy zwrot wydatków
ROAS +1249%
na kampanię Google Ads

Osiągnięte efekty

Zastosowanie uzupełniających się kanałów pozwoliło nam osiągnąć wysoki ROAS, w przypadku Google Zakupy Marki wyniósł on 608% natomiast dla Google Zakupy Kategorie ukształtował się **na poziomie 1249%**. Pozwoliło to uzyskać łączny przychód w wysokości 25 117 zł. Tak wysoki zwrot był możliwy do osiągnięcia, dzięki wykorzystaniu optymalizatora do prowadzenia kampanii, który na bieżąco wprowadzał zmiany w aktywnych kampaniach na podstawie zebranych danych, co pozwoliło uzyskać większą liczbę kliknięć w ramach tego samego budżetu.

Kampania	Wydatki (dla wybranego okresu)	Pierwsza interakcja	
		Wartość konwersji	ROAS
1. Google Zakupy Kategorie	1 529,23 zł (58,65%)	**19 108,00 zł** (76,08%)	1 249,52% (129,71%)
2. Google Zakupy Marki	988,25 zł (37,90%)	**6 009,15 zł** (23,92%)	608,06% (63,12%)



Podjęte działania

W ramach wdrożonej przez nas strategii zdecydowaliśmy się na zastosowanie produktowej kampanii Google Ads, która została rozbita według oferty sklepu (kategorii i marek). Dodatkowo wykorzystaliśmy remarketing, by dotrzeć do klientów, którzy już zapoznali się z ofertą naszego zleceniodawcy, bądź też porzucili koszyk bez dokonania transakcji, w celu zawrócenia ich na stronę i zachęcenia do finalizacji zakupu. Z naszego doświadczenia wynika, że te rodzaje dają najwyższe zwrotu w przypadku branży w jakiej działa nasz klient. Obrana strategia pozwoliła nam zwiększyć widoczność oferty i ruch na stronie.

Kampania	Stan	Typ kampanii	Wyśw.	Interakcje	Współcz. interakcji	Śr. koszt	Koszt	Konwersje	Koszt konw.
Google Zakupy Kategorie	Odpowiednia	Produktowa	285 971	5 788 kliknięcia	2,02%	0,26 zł	1 529,23 zł	22,00	69,51 zł
Transactions (Wszystkie dane witryny)			–	–	–	–	–	22,00	–
Google Zakupy Marki	Odpowiednia	Produktowa	242 354	5 392 kliknięcia	2,22%	0,18 zł	988,25 zł	24,00	41,18 zł
Transactions (Wszystkie dane witryny)			–	–	–	–	–	24,00	–

Cele kampanii

Klient z którym nawiązaliśmy współpracę zajmuje się sprzedażą rowerów i akcesoriów znanych marek. Jako, że jest to branża o dużej konkurencyjności, musieliśmy się przede wszystkim skupić na zwiększeniu widoczności oferty. Naszym głównym celem było przygotowanie kampanii, która wyeksponuje ofertę, zwiększając liczbę konwersji i tym samym pozwoli uzyskać wysoki zwrot z nakładu na reklamę.

Kontakt do specjalisty

Zapraszamy do kontaktu!
Jeżeli masz pytania, z chęcią na nie odpowiemy.

Gwarantujemy pełne wsparcie
oraz doradztwo na każdym etapie korzystania ze Skalium.

Pozdrawiamy, Zespół Skalium

kontakt@skalium.com
www.skalium.com

skalium