

skalium.

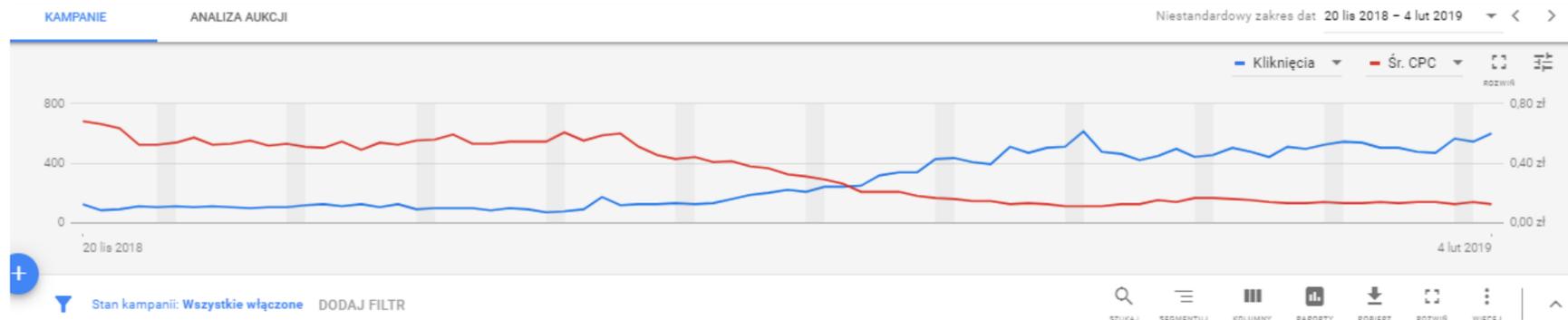


Case Study



Efectos logrados

Para lograr los mejores resultados, el optimizador de inteligencia artificial se conectó ya a la hora de lanzar la campaña, lo que nos permitió **reducir el coste por clic en un anuncio en un 81%** y, por lo tanto, **augmentar la cantidad de clics en casi un 423%**. Hemos logrado el efecto de reducción de la tasa de mercado de 0.68 PLN a la tasa **actual de 0.13 PLN**. Esto, suponiendo que tengamos un presupuesto de 4,000 PLN y una tasa de clics de 1.74 PLN, nos permite generar 2299 entradas, si reducimos la tasa a 0.31 PLN, podemos generar 12903 entradas. Con la misma cantidad de inversión, podemos conseguir **24887 entradas más**.



Acciones tomadas

Para el presupuesto de 2.700 PLN hemos preparado para nuestro cliente una campaña de Google Ads en la red de búsqueda y una campaña de producto. La principal conversión a obtener fue la venta a través de la cesta de la tienda online.

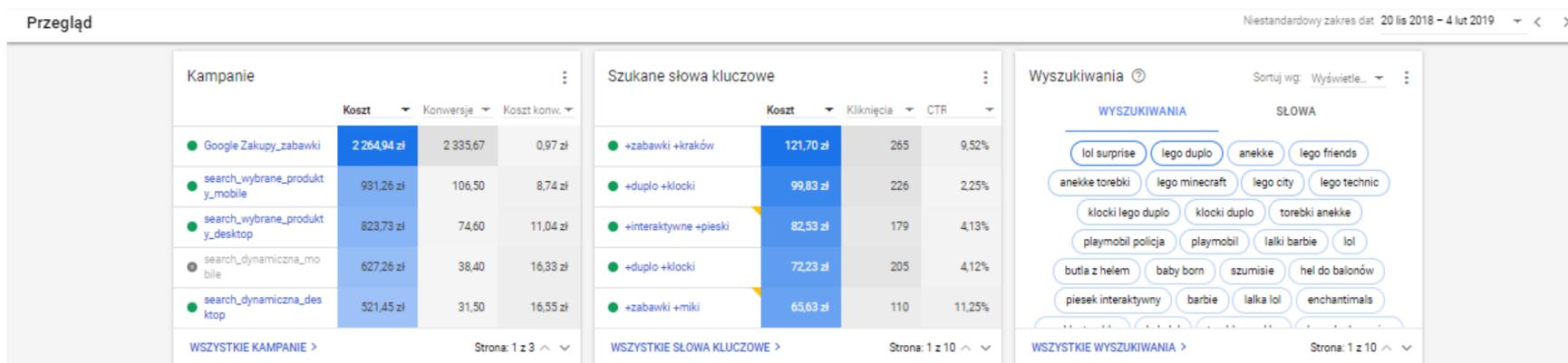


Kampania	Grupa reklamowa	Oferta	Typ aukcji	Wzrost	Kliknięcia	CTR	Śr. CPC	Wydatki	Przebieg	Wartość		
Google Zakupy Zabawki	Google Zakupy_20181...	53,78 zł dziennie	Odpowiednia	Zakupy Google	563 945	15 780 kliknięcia	2,80%	0,14 zł	2 264,94 zł	2 335,67	0,97 zł	
search_wybrane_produkty_mobile	search_wybrane_prod...	6,60 zł dziennie	Ograniczona z powodu budżetu	Szukaj	40 164	2 482 kliknięcia	6,18%	0,38 zł	931,26 zł	106,50	8,74 zł	
search_wybrane_produkty_desktop	search_wybrane_prod...	7,39 zł dziennie	Ograniczona z powodu budżetu	Szukaj	40 617	1 729 kliknięcia	4,26%	0,48 zł	823,73 zł	74,60	11,04 zł	
search_dynamiczna_desktop	search_dynamiczna...	10,50 zł dziennie	Ograniczona z powodu budżetu	Szukaj	50 465	889 kliknięcia	1,76%	0,59 zł	521,45 zł	31,50	16,55 zł	
search_brand	search_brand_20181...	9,61 zł dziennie	Odpowiednia	Szukaj	3 661	719 kliknięcia	19,64%	0,35 zł	255,23 zł	156,36	1,63 zł	
Łącznie: wszystkie włączone kampanie					698 852	21 599 kliknięcia	3,09%	0,22 zł	4 796,61 zł	2 704,63	1,77 zł	
Łącznie: konto					87,88 zł dziennie	1 293 006	26 436 kliknięcia	2,04%	0,25 zł	6 512,47 zł	2 835,03	2,29 zł



Estrategia de acción

Basamos nuestras estrategias en las tendencias actuales: dividimos la campaña de enlaces patrocinados en una campaña dedicada para dispositivos móviles y ordenadores. Esta solución nos permitió ajustar de manera óptima las tarifas para dispositivos, gracias a lo cual obtuvimos el coste más bajo posible con la mayor venta. Dividir los enlaces también nos ha permitido controlar la eficacia de nuestras actividades y determinar cuál es el canal por el que podemos conseguir las conversiones más valiosas. En este caso, la versión del sitio web móvil resultó ser la clave. A través de ella se realizó el mayor número de pedidos.



Contacto con un especialista

En caso de cualquier pregunta, no dudes en contactarnos.

Garantizamos apoyo y asesoramiento en cada etapa del uso de Skalium.

Saludos, Equipo de Skalium

support@skalium.com
www.skalium.com