



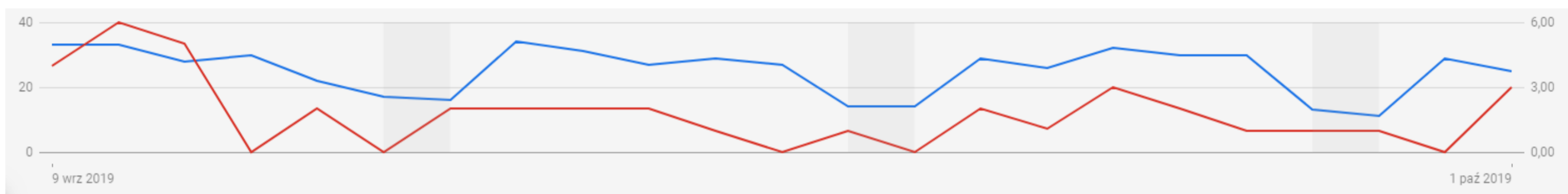
# Hurtownia opakowań jednorazowych

Procentowy zwrot wydatków  
**ROAS +2000%**  
na kampanię Google Ads



## Osiągnięte efekty

Naszym celem było osiągnięcie jak najwyższego zwrotu z nakładu na reklamę z kampanii w sieci wyszukiwania, aby to osiągnąć zdecydowaliśmy się na podpięcie do niej optymalizatora wykorzystującego sztuczną inteligencję. Dzięki temu możliwe było wprowadzanie wielu zmian w ustawieniach kampanii w zależności od sytuacji na rynku. Optymalizator osiągnął **ROAS na poziomie 2000%**. W okresie zaledwie 30 dni udało się pozyskać 65 transakcji, z których łączny przychód wyniósł 18 022,19 zł. Zoptymalizowana kampania w sieci wyszukiwania uzupełniona o GMC oraz remarketing pozwoliła nam zwiększyć liczbę konwersji i wejść na stronę klienta w znaczny sposób, przekładając się tym samym na wysoki zwrot z inwestycji, przy jednoczesnym umocnieniu wizerunku przedsiębiorstwa.



## Podjęte działania



Wdrożona przez nas strategia bazowała przede wszystkim na kampanii w sieci wyszukiwania oraz dodatkowych kampaniach, w tym GMC i remarketing. Budżet jakim dysponowaliśmy wynosił 1750 zł, z czego większość środków przeznaczaliśmy na prowadzenie kampanii Search. Przyjęliśmy taką strategię, ponieważ, zgodnie z naszą wiedzą i doświadczeniem, w branży B2B właśnie takie działania dają najlepsze rezultaty.

|                          |                                     |  |                              |   |                              |       |                    |        |                |        |         |           |
|--------------------------|-------------------------------------|--|------------------------------|---|------------------------------|-------|--------------------|--------|----------------|--------|---------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | Google Zakupy                | 30,00 zł dziennie                             | Odpowiednia                  | 75,5% | Produktowa         | 37 142 | 473 kliknięcia | 1,27%  | 0,31 zł | 144,41 zł |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | search_pozostale_wojewodztwa | search_pozostale_woje...<br>14,19 zł dziennie | Odpowiednia                  | 83,7% | Szukaj             | 6 826  | 494 kliknięcia | 7,24%  | 0,80 zł | 395,10 zł |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | search_polska_dynamiczna     | search_polska_dynamic...<br>6,87 zł dziennie  | Odpowiednia                  | 80,1% | Szukaj             | 2 800  | 153 kliknięcia | 5,46%  | 0,97 zł | 147,93 zł |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | search_wielkopolskie         | search_wielkopolskie_2...<br>4,03 zł dziennie | Ograniczona z powodu budżetu | 73,1% | Szukaj             | 980    | 102 kliknięcia | 10,41% | 1,09 zł | 111,18 zł |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | remarketing                  | remarketing_20190521<br>2,00 zł dziennie      | Odpowiednia                  | –     | Reklamy displayowe | 7 893  | 22 kliknięcia  | 0,28%  | 0,53 zł | 11,61 zł  |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  | gmail_polska                 | gmail_polska_20190521<br>1,77 zł dziennie     | Odpowiednia                  | –     | Reklamy displayowe | 612    | 507 kliknięcia | 82,84% | 0,09 zł | 46,65 zł  |



## Cele kampanii

Nawiązując współpracę z hurtownią opakowań jednorazowych mieliśmy jasno określony przez zleceniodawcę cel - uzyskanie wysokiego zwrotu z nakładów na reklamę oraz zwiększenie konwersji poprzez uzyskanie lepszej widoczności produktów w sieci wyszukiwania. Mając na uwadze specyfikę branży klienta, opierającej się o B2B, naszym celem było także zbudowanie świadomości marki oraz dotarcie do potencjalnych klientów biznesowych. Przy tak konkretnie sprecyzowanych celach zdecydowaliśmy się na wdrożenie kampanii reklamowej w sieci wyszukiwania oraz produktowej, a także remarketingu. Podjęte działania pozwoliły nam zwiększyć widoczność oferty oraz ilość odnotowywanych wejść na stronę i konwersji.

# 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](mailto:kontakt@skalium.com)  
[www.skalium.com](http://www.skalium.com)