skalium

Case Study

Sklep z branży zoologicznej

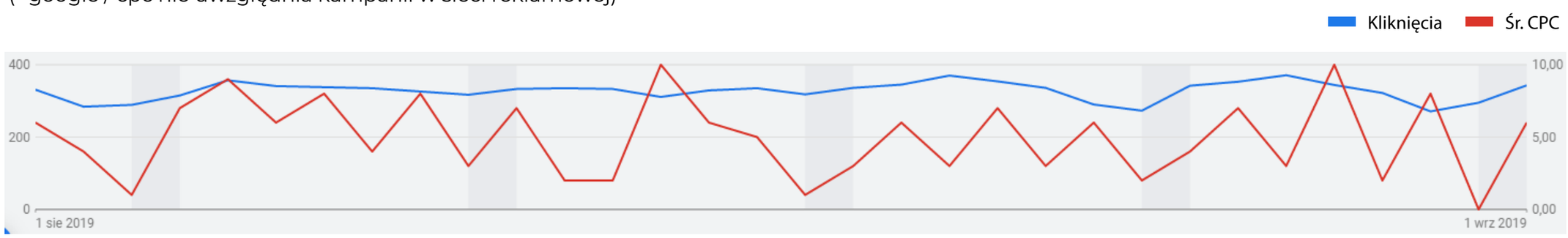
Procentowy zwrot wydatków
ROAS +1173%
na kampanię Google Ads

Osiągnięte efekty

Postawione przed nami cele nie były takie łatwe do zrealizowania, dlatego od pierwszego dnia działania kampanii zdecydowaliśmy się na uruchomienie optymalizatora bazującego na AI, dzięki któremu kampania była na bieżąco optymalizowana, aby zapewnić jak największy zwrot z nakładów na reklamę, przy jednoczesnym możliwie jak największym wyeksponowaniu oferty naszego partnera biznesowego w sieci wyszukiwania. Udało się nam osiągnąć **ROAS na poziomie 1173%**. Natomiast miesięczny przychód osiągnął wysokość 29 130 zł. Tak dobre wyniki udało nam się uzyskać dzięki temu, że optymalizator każdorazowo przy aukcji dostosowuje stawki, co pozwala osiągnąć większą liczbę kliknięć potencjalnych klientów

Źródło / Medium	Wydatki (dla wybranego okresu)	Pierwsza interakcja	
		Wartość konwersji	ROAS
1. google / cpc	2 483,14 zł (100,00%)	29 130,94 zł (100,00%)	1 173,15% (100,00%)

(* google / cpc nie uwzględnia kampanii w sieci reklamowej)



Podjęte działania

W ramach wdrożonej przez nas strategii zdecydowaliśmy się na zastosowanie produktowej kampanii Google Ads, a także standardowej kampanii w sieci wyszukiwania oraz dynamicznej. Z naszego doświadczenia wynika, że te rodzaje najlepiej konwertują w przypadku takiej branży, w jakiej działa nasz zleceniodawca. Obrana strategia pozwoliła nam zwiększyć widoczność oferty i ruch na stronie, a także ilość odnotowywanych w msc konwersji.

Kampania	Budżet	Stan	Typ kampanii	Wyśw.	Interakcje	Współcz. interakcji	Śr. koszt	Koszt	Konwersje	Współcz. konw.
Google Zakupy	Śr. 132,22 zł dziennie w ramach budżetu: ... 1 kampania zużywa ...	Wstrzymana	Produktowa	400 448	5 254 kliknięcia	1,31%	0,29 zł	1 542,34 zł	66,00	1,26%
DSA_Polska	25,00 zł dziennie	Wstrzymana	Szukaj	25 509	2 289 kliknięcia	8,97%	0,25 zł	563,86 zł	64,00	2,80%
search_Polska	Śr. 11,75 zł dziennie w ramach budżetu... 1 kampania zużyw...	Wstrzymana	Szukaj	25 687	1 414 kliknięcia	5,50%	0,27 zł	377,14 zł	29,00	2,05%

Cele kampanii

Partner biznesowy z którym nawiązaliśmy współpracę zajmuje się sprzedażą akcesoriów dla psów - jest to branża o dużej konkurencyjności, dlatego klientowi zależało na tym by zwiększyć widoczność jego produktów. Celem, jaki postawił przed nami było przygotowanie kampanii, która wyeksponuje jego ofertę i tym samym pozwoli pozyskać dużą ilość konwersji
a także uzyskanie wysokiego zwrotu 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