

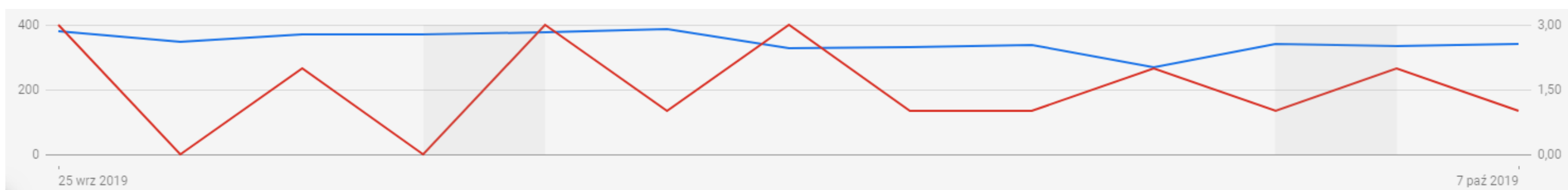


Procentowy zwrot wydatków
ROAS +1100%
 na kampanię Google Ads



Osiągnięte efekty

Zastosowanie uzupełniających się kanałów pozwoliło nam osiągnąć wysoki **ROAS na poziomie 1100%**. 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.



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. Miesięczny budżet jakim dysponowaliśmy wynosił 3 000 zł.

<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Google Zakupy Marki	Google_Zakupy_20... 31,85 zł dziennie	Odpowiednia	Produktowa	112 291	2 471 kliknięcia	2,20%	0,19 zł	472,43 zł	12,00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Google Zakupy Kategorie	Google_Zakupy_Kate... 48,46 zł dziennie	Odpowiednia	Produktowa	133 709	2 248 kliknięcia	1,68%	0,32 zł	728,92 zł	8,00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	remarketing	remarketing_20190... 3,77 zł dziennie	Ograniczona z powodu budżetu	Reklamy displayowe	37 823	149 kliknięcia	0,39%	0,41 zł	60,45 zł	0,00



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