



Procentowy zwrot wydatków
ROAS +756%
na kampanię Google Ads

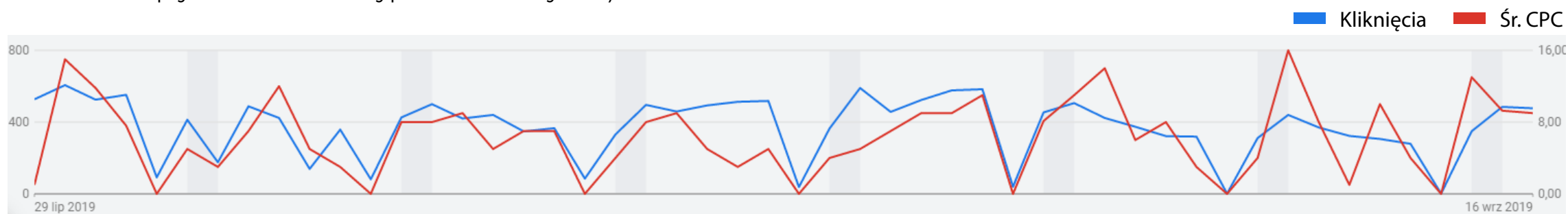


Osiągnięte efekty

Przy tak dużej konkurencyjności zdecydowaliśmy, że utworzone kampanie wspierane od początku będą przez optymalizator, który na bieżąco dostosowywał ich parametry do aktualnej sytuacji na rynku. Dzięki temu udało nam się w okresie 48 dni osiągnąć przychód o łącznej wartości 19 106 zł. W okresie od 29.07.2019-22.08.2019 **ROAS kształtował się na poziomie 705%**, natomiast pomiędzy 23.08.2019-16.09.2019 **wzrósł do 756%**. Takie wyniki pozwoliły nam zrealizować główne cele postavione przez naszego klienta, jednocześnie udało nam się skutecznie wyeksponować jego produkty i tym samym zwiększyć rozpoznawalność marki.

Kampania Google Ads	Wydatki (dla wybranego okresu)	Konwersje Pierwsza interakcja ?	Pierwsza interakcja CPA ?	Wartość konwersji Pierwsza interakcja ?	Pierwsza interakcja ROAS ?
1. Google Zakupy					
2019-08-23 - 2019-09-16	1 567,48 zł (66,23%)	33,00 (73,33%)	47,50 zł (90,32%)	11 850,96 zł (71,75%)	756,05% (108,33%)
2019-07-29 - 2019-08-22	1 029,27 zł (49,22%)	27,00 (75,00%)	38,12 zł (65,63%)	7 256,87 zł (73,74%)	705,05% (149,81%)
% zmiany	52,29%	22,22%	24,60%	63,31%	7,23%

(* Ze względu na czas raportowania mogą się pojawić minimalne rozbieżności pomiędzy wartościami przedstawionymi na grafikach. Nie ma to wpływu na realnie wypracowane wyniki.)



Podjęte działania



Strategia jaką przyjęliśmy by zrealizować te oczekiwania zakładała zastosowanie kilku rodzajów kampanii, gdzie główne nakłady przeznaczaliśmy na kampanię produktową wspieraną przez kampanię w sieci wyszukiwania i remarketing dynamiczny.

☐ ● Kampania	Budżet	Stan	Wynik optymalizacji	Typ kampanii	Wyśw.	Interakcje	Współcz. interakcji	Śr. koszt	↓ Koszt	Konwersje	Koszt konw.
☐ ● Google Zakupy	105,00 zł dziennie	Odpowiedni	—	Produktowa	676 516	14 138 kliknięcia	2,09%	0,19 zł	2 670,33 zł	229,20	11,65 zł
☐ ● search_polska	Śr. 95,00 zł dziennie w ramach budżetu... 1 kampania zużyw...	Odpowiedni	—	Szukaj	32 390	1 957 kliknięcia	6,04%	0,84 zł	1 646,45 zł	79,60	20,68 zł
☐ ● remarketing_dynamiczny	10,00 zł dziennie	Odpowiedni	—	Reklamy displayowe	223 810	2 592 kliknięcia	1,16%	0,10 zł	258,90 zł	9,00	28,77 zł



Cele kampanii

Klient biznesowy z którym nawiązaliśmy współpracę zajmuje się sprzedażą i produkcją rolet - od początku działania wiedzieliśmy, że konkurencyjność w tej branży będzie stanowiła duży problem. Dlatego oprócz głównych celów jakimi było uzyskanie dużego zwrotu z nakładu na reklamę i zwiększenia sprzedaży w sklepie internetowym musieliśmy także wyeksponować ofertę klienta oraz zwiększyć świadomość jego marki.

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.skaliu.com