

skalium.

CASE STUDY



Google
Partner

PREMIER

42

20

97

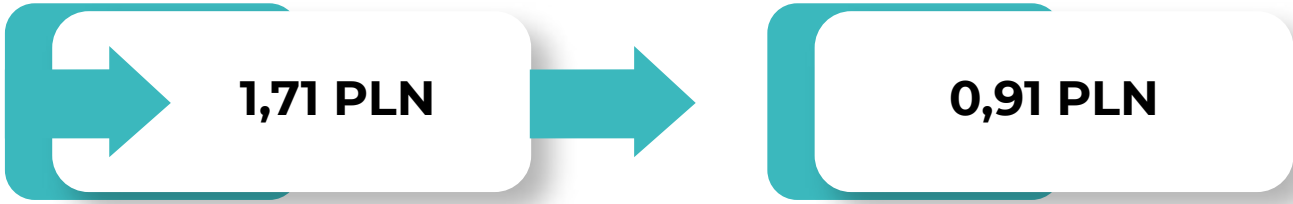
19



Osiągnięte efekty

Głównym celem naszej współpracy był wzrost współczynnika konwersji w ramach prowadzonych kampanii w sieci wyszukiwania oraz sieci reklamowej Google. Uwzględniając wymagania klienta, opracowaliśmy strategię, na podstawie której podjęliśmy niezbędne działania, wykorzystując do tego trzy komplementarne kanały reklamowe: linki sponsorowane, remarketing oraz display. W wyniku analizy branży oraz dotychczas zrealizowanych prac podjęliśmy także decyzję o rozpoczęciu kampanii wspomagającej YouTube.

Pozwoliło nam to zmniejszyć CPC z

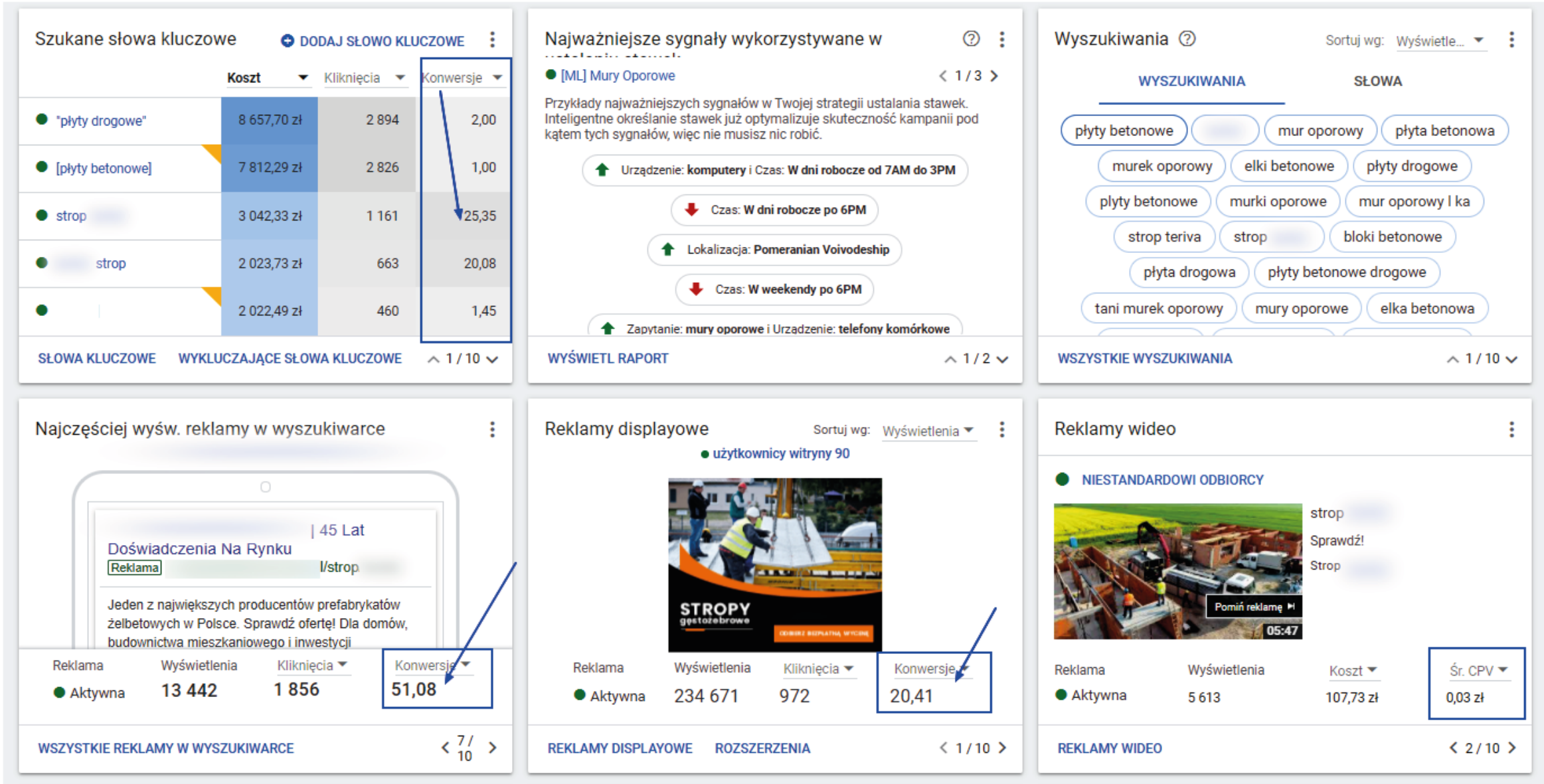


W wyniku wdrożonej przez nasz zespół strategii wzrósł współczynnik interakcji – w tym kliknięć. Jednocześnie przełożyło się to na zwiększenie liczby konwersji.

Podjęte działania



Na podstawie analizy branży, w jakiej działa klient, przygotowaliśmy strategię kampanii Google Ads, skupiając się na reklamach w sieciach wyszukiwania i reklamowej Google, a z czasem również video. Według pozyskanych informacji oraz doświadczenia naszego zespołu specjalistów miały one największy potencjał w zakresie efektywnego zwiększenia współczynnika konwersji. Miesięczny budżet na ich prowadzenie został ustalony na poziomie 3460 zł. Działania podejmowane w ramach współpracy obejmowały m.in. dobór właściwie dopasowanych precyzyjnych słów kluczowych takich jak płyty betonowe czy strop budowlany. Wdrożona strategia umożliwiła zwiększenie widoczności oferty, ruchu na stronie, a także liczby konwersji.



Cele kampanii

Partner biznesowy, z którym nawiązaliśmy współpracę, zajmuje się kompleksowym wykonaniem prefabrykowanych stropów betonowych. Zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że charakterystyka i konkurencyjność branży wymagają opracowania rozwiązań pozwalających na budowę zaufania do firmy wśród jej potencjalnych klientów. Celem strategii było zwiększenie świadomości marki, przekładające się na wzrost liczby konwersji i pozyskanie licznej grupy klientów przy jednoczesnym osiągnięciu wysokiego zwrotu nakładów na reklamę ROAS.

CO UDAŁO SIĘ OSIĄGNAĆ?

Kampanie

Niestandardowy zakres dat 1 lut - 31 lip 2021

Stan kampanii: Wszystkie włączone, Nazwa kampanii zawiera [sk] Wyświetl wszystkie DODAJ FILTR

</

W ciągu miesiąca skuteczne działania w ramach prowadzonej kampanii pozwoliły uzyskać wynik na poziomie 80 konwersji przy osiągnięciu wysokiego zysku z realizacji.

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU!

JEŚLI MASZ PYTANIA TO Z CHĘCIĄ NA NIE ODPOWIEMY.

Gwarantujemy pełne wsparcie oraz doradztwo na każdym etapie korzystania z usług Skalium.

-  kontakt@skalium.com
-  535 670 758
-  www.skaliu.com

Administratorem Państwa danych osobowych przetwarzanych w procesie ofertowania jest Skalium Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. K. z siedzibą w Bydgoszczy (85-021), ul. Gdańska 128, wpisaną do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Bydgoszczy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000809214, posiadającą NIP 9671430583 zwana dalej Administratorem. Z Administratorem można się kontaktować na adres email: kontakt@skalium.com. Dane osobowe adresata oferty są przetwarzane w celu przedstawienia oferty i przygotowania umowy świadczenia usług. Podstawą prawną takiego przetwarzania danych jest świadoma i dobrowolna zgoda na przesłanie informacji o treści handlowej za pomocą wskazanych środków komunikacji elektronicznej.

Państwa dane osobowe mogą być przetwarzane również w sytuacji gdy jest to niezbędne do realizacji celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów Administratora takich jak ustalenie, dochodzenie lub obrona roszczeń w związku ze składaniem oferty klientowi. Podanie danych osobowych jest dobrowolne, ale niezbędne do złożenia oferty przez Administratora. Konsekwencją niepodania danych może być brak możliwości złożenia oferty, a w konsekwencji zawarcia umowy. Administrator nie przekazuje Państwa danych podmiotom trzecim. Państwa dane osobowe są przetwarzane przez Administratora na czas procesu ofertowania i negocjacji warunków współpracy, a także później, tj. do czasu upływu terminu przedawnienia ewentualnych roszczeń wynikających ze składanej oferty. W przypadku nawiązania współpracy Administrator będzie nadal przetwarzał Państwa dane osobowe, ale na podstawie innych przesłanek, o czym zostaną Państwo poinformowani w odrębnej klauzuli informacyjnej. Dane przetwarzane na podstawie zgody będą przetwarzane do czasu jej wycofania. Posiadają Państwo prawo do: żądania dostępu do przekazanych danych osobowych, sprostowania danych osobowych, żądania usunięcia danych osobowych, ograniczenia przetwarzania danych osobowych, wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania danych osobowych w związku z Państwa szczególną sytuacją, a także do przenoszenia danych osobowych – jeśli będą przetwarzane w sposób zautomatyzowany. Posiadają Państwo także prawo do wycofania udzielonej zgody, bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania dokonanego na podstawie tej zgody przed jej wycofaniem. W celu wykonania tych uprawnień można skontaktować się z Administratorem drogą mailową na adres: kontakt@skalium.com. Posiadają Państwo prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego, którym jest Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych, ul. Stawki 2, 00-193 Warszawa. W stosunku do przekazanych danych osobowych decyzje nie będą podejmowane w sposób zautomatyzowany, w tym w oparciu o profilowanie.

skalium