

skalium.

CASE STUDY



Google
Partner

PREMIER

42

20

97

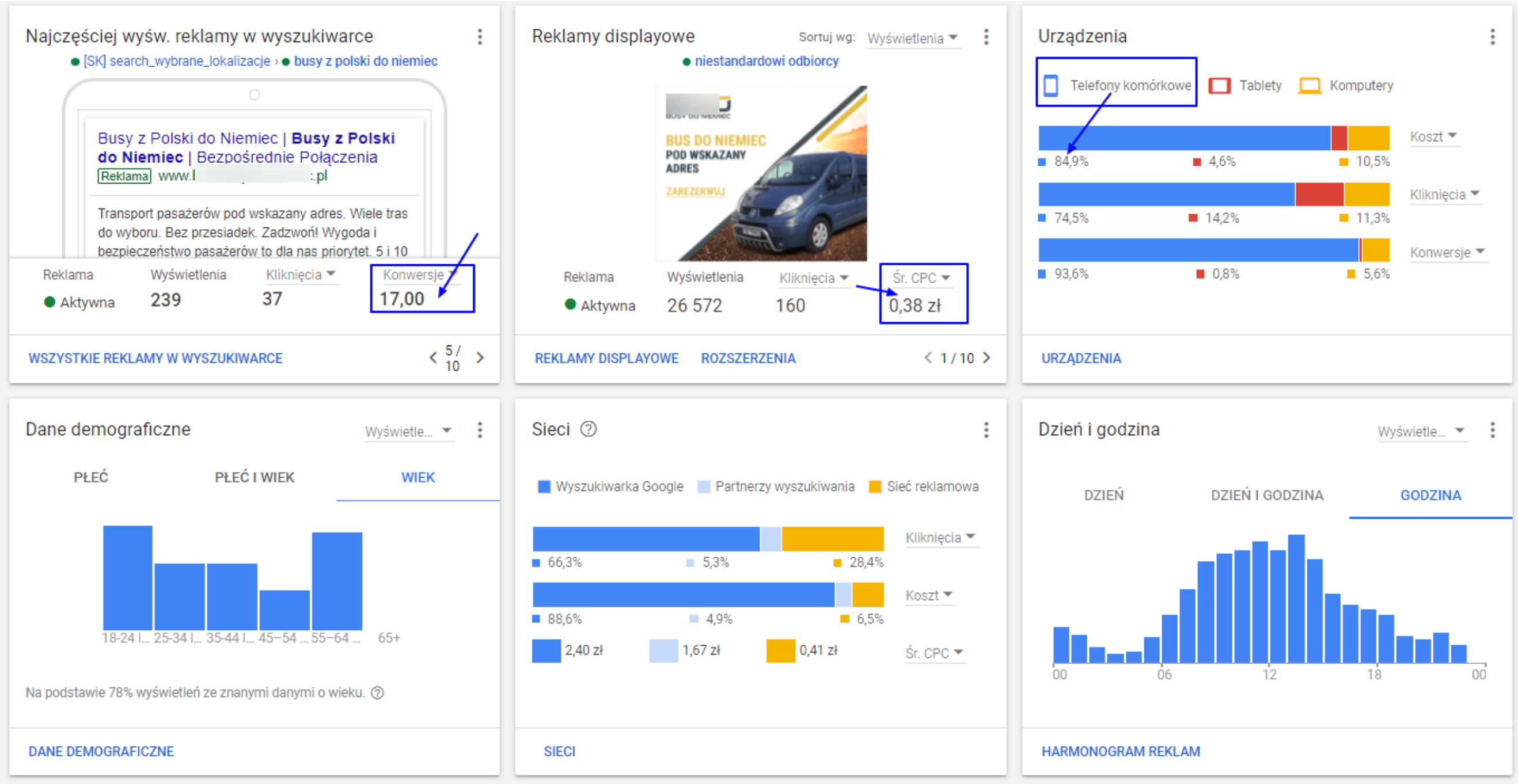
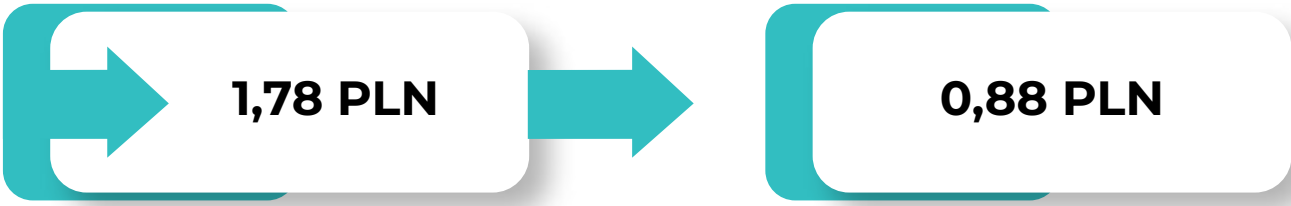
19



Osiągnięte efekty

Podejmowane przez nas w ramach współpracy działania miały na celu pozyskanie nowych, a także stworzenie rozbudowanej bazy stałych klientów. Wykorzystaliśmy w tym celu kampanie prowadzone za pośrednictwem sieci wyszukiwania oraz sieci reklamowej Google. Ze względu na dużą konkurencyjność branży przewozu osób do Niemiec, w której działa klient, istotnym elementem strategii było zbudowanie świadomości marki. Aby to osiągnąć, należało dotrzeć do jak największej liczby odbiorców, co wiązało się z koniecznością zwiększenia liczby kliknięć.

W ramach realizacji zaplanowanych działań udało się zmniejszyć CPC z 1,78 zł do 0,88 zł, przy czym po okresowym wzroście wskaźnika w sierpniu do 3,90 zł we wrześniu zanotowaliśmy ponad 77% spadek kosztów kliknięcia miesiąc do miesiąca.



Podjęte działania



Współpracę rozpoczęliśmy od szczegółowej analizy branży, w jakiej działa klient. Na tej podstawie, a także uwzględniając wymagania zleceniodawcy dotyczące oczekiwanych rezultatów, opracowaliśmy strategię. Obejmowała ona prowadzenie kampanii Google Ads, wykorzystując trzy uzupełniające się kanały: search, display i remarketing. Dzięki właściwemu wdrożeniu pozwalały one na skuteczne pozyskanie nowych klientów, a także dotarcie do osób, które już odwiedziły stronę. W celu maksymalizacji efektów dobraliśmy szczegółowe słowa kluczowe dopasowane do zapytań użytkowników zainteresowanych usługami. Przełożyło się to na 45 połączeń telefonicznych w skali miesiąca. Sama kampania displayowa umożliwiła znaczący wzrost zasięgu reklam i przyczyniła się do zwiększenia rozpoznawalności marki na rynku.

Kampanie

Ostatnie 30 dni 12 lip – 10 sie 2021

Stan kampanii: Wszystkie włączone DODAJ FILTR

22 LIP 2021

ROZWIĘZUJ

KOLORY

RAPORTY

POBIERZ

ROZWIJ

WYBIERZ

☐ Kampania	Budżet	Stan	Wynik optymalizacji	Typ kampanii	Wyśw.	Interakcje	Współcz. interakcji	Sr. koszt	Koszt	↓ Konwersje	Koszt konw.	Współcz. konw.
☐ [SK] search_wybrane_lokalizacje	45,00 zł	Odpowiednia	81,4%	Szukaj	3 301	553 kliknięcia	16,75%	2,34 zł	1 296,57 zł	119,70	10,83 zł	21,65%
kliknięcie maila					—	—	—	—	—	3,00	—	—
kliknięcie nr telefonu					—	—	—	—	—	71,91	—	—
połączenia z witryny					—	—	—	—	—	44,79	—	—
☐ [SK] display	3,00 zł dzi.	Odpowiedni (ograniczony z powodu budżetu)	44,2%	Reklamy displayowe	46 914	219 kliknięcia	0,47%	0,41 zł	90,35 zł	1,00	90,35 zł	0,46%
kliknięcie nr telefonu					—	—	—	—	—	1,00	—	—



Cele kampanii

Podejmując współpracę z partnerem biznesowym, mieliśmy świadomość tego, że działa on w branży wymagającej szczegółowej analizy rynku, która pozwoliłaby na przygotowanie efektywnej strategii. Sektor przewozu osób do Niemiec charakteryzuje się dużą konkurencyjnością, a działające w nim firmy muszą skutecznie pozyskiwać zaufanie klientów. Opracowując właściwe rozwiązania, skupialiśmy się na długofalowych efektach kampanii skierowanych do ściśle określonej grupy docelowej.

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