

skalium.

CASE STUDY



Google
Partner

PREMIER

42

20

97

19

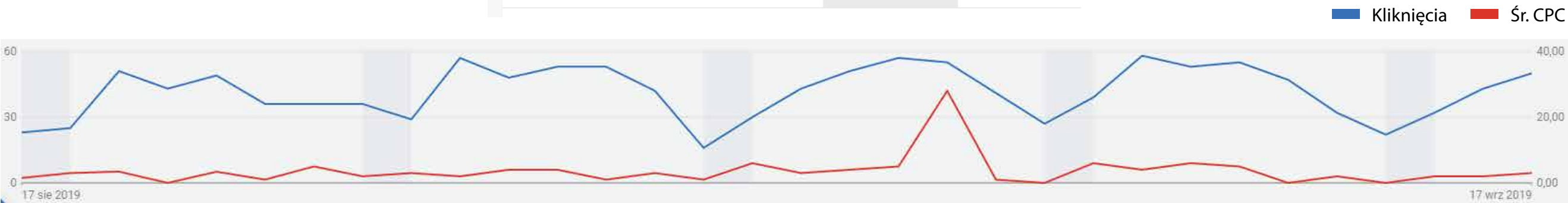
Procentowy zwrot wydatków
ROAS +2049%
na kampanię Google Ads



Osiągnięte efekty

Naszym celem było osiągnięcie jak najwyższego zwrotu z nakładu na reklamę z kampanii w sieci wyszukiwania, aby to osiągnąć zdecydowaliśmy się na podpięcie do niej optymalizatora wykorzystującego sztuczną inteligencję. Dzięki temu możliwe było wprowadzanie wielu zmian w ustawieniach kampanii w zależności od sytuacji na rynku. Optymalizator osiągnął **ROAS na poziomie 2049%**. W okresie zaledwie 30 dni udało się uzyskać przychód w wysokości 18 087 zł. Zoptymalizowana kampania w sieci wyszukiwania uzupełniona o GMC oraz remarketing pozwoliła nam zwiększyć liczbę konwersji i wejść na stronę klienta w znaczny sposób, przekładając się tym samym na wysoki zwrot z inwestycji, przy jednoczesnym umocnieniu wizerunku przedsiębiorstwa.

Źródło / Medium ?	Wydatki (dla wybranego okresu)	Pierwsza interakcja	
		Wartość konwersji ?	ROAS ?
1. google / cpc	882,41 zł (100,00%)	18 087,95 zł (100,00%)	2 049,84% (100,00%)



Podjęte działania



Wdrożona przez nas strategia bazowała przede wszystkim na kampanii w sieci wyszukiwania oraz dodatkowych kampaniach, w tym GMC i remarketing. Większa część środków przeznaczona została na prowadzenie kampanii Search. Przyjęliśmy taką strategię, ponieważ, zgodnie z naszą wiedzą i doświadczeniem, w branży B2B właśnie takie działania dają najlepsze rezultaty.

Kampania	Budżet	Stan	Wynik optymalizacji	Typ kampanii	Wyśw.	Interakcje	Współcz. interakcji	Śr. koszt	Koszt	Konwersje
☐ search_pozostale_województwa	Śr. 58,94 zł dziennie w ramach budżetu: search_pozostale_wojew... 1 kampania zużywa 58,94 zł dziennie	Odpowiedni	—	Szukaj	6 420	515 kliknięcia	8,02%	0,81 zł	417,51 zł	49,24
☐ search_polska_dynamiczna	Śr. 28,90 zł dziennie w ramach budżetu: search_polska_dynamicz... 1 kampania zużywa 28,90 zł dziennie	Odpowiedni	—	Szukaj	3 023	181 kliknięcia	5,99%	0,96 zł	174,58 zł	41,10
☐ Google Zakupy	60,00 zł dziennie	Odpowiedni	—	Produktowa	39 460	523 kliknięcia	1,33%	0,31 zł	159,96 zł	12,00
☐ search_wielkopolskie	Śr. 7,09 zł dziennie w ramach budżetu: search_wielkopolskie_20... 1 kampania zużywa 7,09 zł dziennie	Odpowiedni	—	Szukaj	1 157	113 kliknięcia	9,77%	1,15 zł	130,36 zł	12,00



Cele kampanii

Nawiązując współpracę z hurtownią opakowań jednorazowych mieliśmy jasno określony przez zleceniodawcę cel - uzyskanie wysokiego zwrotu z nakładów na reklamę oraz zwiększenie konwersji poprzez uzyskanie lepszej widoczności produktów w sieci wyszukiwania. Mając na uwadze specyfikę branży klienta, opierającej się o B2B, naszym celem było także zbudowanie świadomości marki oraz dotarcie do potencjalnych klientów biznesowych. Przy tak konkretnie sprecyzowanych celach zdecydowaliśmy się na wdrożenie kampanii reklamowej w sieci wyszukiwania oraz produktowej, a także remarketingu. Podjęte działania pozwoliły nam zwiększyć widoczność oferty oraz ilość odnotowywanych wejść na stronę i konwersji.

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