

skalium.

CASE STUDY



Google
Partner

PREMIER

42

20

97

19



Osiągnięte efekty

Dzięki naszej strategii sklep internetowy osiągnął imponujący **wynik ROAS na poziomie +1730%**. Szczegółowe efekty działań przedstawiliśmy na miesięcznym raporcie od 23 maja do 21 czerwca 2023. Jak widać, spory sukces odniosła kampania PMax dla obuwia do biegania – wartość konwersji to ponad 52 000 zł. Podobną skuteczność wykazała kampania dla obuwia z kategorii pozostałe. Dużą liczbę wyświetleń zyskały również reklamy displayowe, dzięki czemu potencjalni klienci mieli szansę na wstępne zapoznanie się z produktami firmy. Powszechnie wiadomo, że najciekawsze są treści audiowizualne, dlatego zainteresowaniem cieszyły się również reklamy wideo. Podsumowując, dzięki przeprowadzonej kampanii marketingowej naszego klienta osiągnęła doskonałe rezultaty. Odbiorcy zaczęli rozpoznawać markę i utożsamiać ją z wysoką jakością sprzętu outdoorowego. Wprowadzone personalizowane oferty przyciągnęły nowych klientów i zachęciły dotychczasowych nabywców do ponownych zakupów. Wykorzystanie różnorodnych narzędzi reklamowych i personalizacja komunikacji przyczyniły się do osiągnięcia zamierzonych celów. Kampania umocniła pozycję firmy na rynku outdoorowym i przyniosła korzyści zarówno w kontekście wzrostu sprzedaży, jak i budowania trwałych relacji z klientami.



Podjęte działania



Aby nasze działania były jak najskuteczniejsze, postawiliśmy zdywersyfikować kanały marketingowe, uwzględniając zarówno reklamy produktowe, lokalne, jak i wideo. Uruchomiliśmy kampanie PMax promujące odzież i akcesoria, obuwiu do biegania oraz pozostałe obuwie. Uwzględniliśmy również remarketing z uwagi na dużą liczbę odbiorców zapoznających się z ofertą, ale nie dokonujących zakupu. Wdrożyliśmy także kampanię brandową umacniającą pozycję marki na rynku.

Kampania	Budżet	Status	Wynik optymalizacji	Typ kampanii	Śr. CPV	Interakcje	Współcz. interakcji	Śr. koszt	Koszt	Wybór	Typ strategii ustalania stawek	Wartość konw.	Wartość konw. / koszt	Konwersje	Koszt konw.
PMax_Obuwisko_Bieganie_T	90,00 zł dziennie	Odpowiednia	88,5%	Performance Max	0,02 zł	5 470 kliknięcia interakcje	2,18%	0,53 zł	2 913,00 zł	249 448	Maksymalizuj wartość konwersji	32 132,07	17,86	670,82	4,34 zł
PMax_Obuwisko_Pozostałe	90,00 zł dziennie	Odpowiednia	85,8%	Performance Max	0,02 zł	5 349 kliknięcia interakcje	2,01%	0,53 zł	2 902,87 zł	286 198	Maksymalizuj wartość konwersji	50 159,24	16,99	654,50	4,51 zł
PMax_Odzież_Akcesoria	45,00 zł dziennie	Odpowiednia	81,4%	Performance Max	0,01 zł	2 728 kliknięcia interakcje	2,03%	0,58 zł	1 518,81 zł	134 308	Maksymalizuj wartość konwersji	22 288,18	18,03	334,12	2,84 zł
PMax_Lokalne	5,00 zł dziennie	Odpowiednia	70,0%	Performance Max Lokalne	0,01 zł	2 479 kliknięcia interakcje	1,74%	0,05 zł	132,44 zł	142 110	Maksymalizuj wartość konwersji	140,00	1,06	140,00	0,95 zł
Brand	10,00 zł dziennie	Ograniczona strategia ustalania stawek	88,1%	Skazaj	—	608 kliknięcia	0,22%	0,26 zł	133,00 zł	1 187	Specjalny udział w wyświetlaniach	5 977,15	38,41	75,68	2,06 zł
Remarketing	10,00 zł dziennie	Odpowiednia	86,2%	Reklamy displayowe	—	424 kliknięcia	1,48%	0,50 zł	210,55 zł	29 791	Maksymalizuj liczbę konwersji	1 975,20	6,53	4,00	32,64 zł
YT	5,00 zł dziennie	Odpowiednia	—	Wideo	0,05 zł	216 interakcje	3,74%	0,03 zł	5,55 zł	7 881	CPV ustalany sam	0,00	0,00	0,00	0,00 zł
Łącznie wszystkie aktywne kampanie	—	—	—	—	0,01 zł	17 274 kliknięcia interakcje	2,08%	0,46 zł	7 889,42 zł	829 854	—	137 181,47	17,39	2 079,13	3,79 zł
Łącznie konto	255,00 zł dziennie	—	—	—	0,01 zł	17 274 kliknięcia interakcje	2,08%	0,46 zł	7 889,42 zł	829 854	—	137 181,47	17,39	2 079,13	3,79 zł



Cele kampanii

Klient zgłosił się do nas z zamiarem wypromowania asortymentu sklepu w Internecie i wyróżnienia się wśród innych dostawców sprzętu outdoorowego. Istotne było określenie grupy docelowej, która składała się głównie z aktywnych osób w wieku od 35 do 54 lat. Dzięki analizie zachowań klientów identyfikowaliśmy indywidualne preferencje, co pozwoliło na dostosowanie komunikacji do konkretnych potrzeb i zainteresowań. Konkurencja w tym sektorze jest niewątpliwie spora, jednak dzięki atrakcyjnej ofercie sklepu online byliśmy pewni, że rezultaty wprowadzonych działań marketingowych spełnią oczekiwania klienta.

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