

Case Study Google Ads, Facebook Ads, SEO

 **Typ** e-commerce |  **Branża** meblowa |  **Budżet** 3 500 - 10 000 zł |  **Rynek** polski



Klient prowadzi sprzedaż online klasycznych i nowoczesnych mebli, zarówno do salonu, kuchni, sypialni jak i ogrodu. Specjalizuje się w produkcji m.in. sof, krzeseł, hokerów, foteli, i stolików. Za cel naszych działań postawiliśmy wypromowanie sklepu internetowego w sieci, by w efekcie zwiększyć liczbę zamówień oraz przychód.

Marika Kachaniak
Customer Success Manager



Cel

Zwiększenie liczby transakcji i przychodu



Nasze działania

Strategia

Współpracę rozpoczęliśmy od kampanii reklamowej w Google Ads. Stopniowo rozszerzaliśmy kanały dotarcia do klientów i od lutego 2022 r. wystartowaliśmy z działaniami SEO, a następnie, po pół roku uruchomiliśmy pierwszą kampanię Facebook Ads.

Kampania

Już po 2 miesiącach współpracy odnotowaliśmy pierwsze sukcesy w kampanii Google Ads. W trakcie współpracy testowaliśmy różne typy i konfiguracje reklam, najlepsze wyniki pod względem konwersji wykazywały kampanie produktowe. Branżę klienta cechuje duża sezonowość sprzedaży, dlatego w najgorętszym kwartale jakim jest Q4, zwiększaliśmy budżety reklamowe. Prowadziliśmy także kampanie brandowe promujące świadomość marki, a poprzez skuteczne pozycjonowanie, zwiększaliśmy widoczność strony w wyszukiwarce Google na kluczowe frazy.

Analiza

Na bieżąco analizowaliśmy wyniki, co pozwoliło nam odpowiednio relokować budżety w zależności od sezonowości i pojawiających się trendów na rynku. Pomimo, iż zanotowaliśmy znaczny wzrost widoczności z ruchu organicznego, nie przełożyło się to na spektakularny wzrost przychodów. Zarekomendowaliśmy w związku z tym audyt UX oraz wdrożenie pełnej analityki Google Analytics 4.



Rezultat

Analizując rok do roku, okres przed rozpoczęciem współpracy do roku następnego, klient zanotował całkowity wzrost przychodu na sklepie o 33%.

Dane z Google Analytics Universal wykazały:

- wzrost użytkowników o **31,52%**,
- wzrost liczby transakcji o **21,74%**,
- wzrost przychodów z kanału paid search o **107,96%**.



Efekt

wzrost przychodów o

33%