Case Studies

verseo
agencja marketingu 5.0

Aspekto.pl - Case Study
SEO, Google Ads, Facebook Ads, Allegro Ads

Typ e-commerce | **Branża** dziecięca | **Budżet** 26 000 zł | **Rynek** polski

Klient prowadzi sprzedaż online zabawek, książek oraz artykułów zarówno dla dzieci jak i mam. Oferuje produkty znanych marek, najwyższej jakości i z atestami bezpieczeństwa. Za cel naszych działań obraliśmy rozwój kampanii reklamowych, a także maksymalizację przychodu z wyników organicznych wyszukiwarki Google. Zaplanowaliśmy poprzez zwiększenie budżetu kampanii uzyskać wzrost przychodu ze wszystkich kanałów (Google Ads i Facebook Ads), przy jednoczesnym utrzymaniu ROAS na poziomie nie niższym niż 10.

Nikodem Szarata
Customer Success Manager

aspekto

Cel

Osiągnięcie ROAS min. 10 przy rosnącym budżecie reklamowym

Nasze działania

Strategia

Inwestycja we wszystkie kanały oraz oparcie się na know-how Verseo odnośnie maksymalizacji przychodów przy określonym budżecie w każdym ze źródeł.

Kampania

Od początku współpracy wykorzystaliśmy najnowsze algorytmy od Google czy Meta do maksymalizacji przychodów z reklam.
W przypadku Google Ads kluczowy był m.in. odpowiedni podział budżetu, wykorzystanie najnowszych typów kampanii czy dostarczenie wartościowych danych algorytmom.
Z kolei kampanie Facebook Ads wykorzystywały metodę lejka sprzedażowego, kierując reklamy zarówno do nowych użytkowników jak i do osób, które weszły w interakcję z Aspekto.

Analiza

Kluczowa okazała się odpowiednia relokacja budżetów i wykorzystanie sezonowych kreacji. Punktem kulminacyjnym był ostatni kwartał w roku, kiedy najwięcej klientów wyszukuje różnych produktów dla dzieci i mam. Dzięki omnichannelowym działaniom oraz bogatej ofercie sklepu użytkownicy otrzymali to, czego szukali i potrzebowali.

Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu technologii AI, wiedzy i doświadczeniu ekspertów Verseo, zwiększyliśmy widoczność na stronie i sprzedaż.

	Q4 2021	Q4 2022	% wzrost
koszt	15 931 zł	51 528 zł	223%
konwersja	1 325	7069	433%
przychody	226 177 zł	1 251 294 zł	453%
ROAS	14,20	24,28	71%

- SEO: wzrost użytkowników +74%, a przychodów o +65%

Efekt

wartość konwersji

+433%

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie są poufne i objęte tajemnicą handlową Verseo sp. z o.o. Niniejszym oznajmia się osobie, która otrzymała ten dokument, że kopiowanie lub rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób zawartych w nim informacji jest zabronione.. Porównanie danych Q4 2021 do Q4 2022 r.