verseo
agencja marketingu 5.0

Case Study
SEO, Google/Facebook/Allegro/Bing Ads

Typ e-commerce | **Branża** obuwnicza | **Budżet** 8 000 zł-40 000 zł | **Kraj** Polska, Niemcy, Rumunia

Klient prowadzi sprzedaż online obuwia, torebek i akcesorii najlepszych polskich i zagranicznych marek. Współpracę rozpoczęliśmy w 2020 r., praktycznie od zera. Sklep był nowy na rynku, bez zbudowanego brandu i niewidoczny w wyszukiwarce Google. Za cel naszych działań obraliśmy zwiększenie widoczności sklepu w Google, zwiększenie sprzedaży oraz stopniowe wzmocnienie marki. Aktualnie, rozszerzamy nasze działania na rynki zagraniczne. Od 2022 roku realizujemy kampanie na rynku niemieckim i rumuńskim.

Agnieszka Talarska
Business Development Manager

Cel
Wzrost sprzedaży

Nasze działania

01 Strategia
Na start współpracy zarekomendowaliśmy działania niskobudżetowe w Google Ads i SEO. Następnie stopniowe rozszerzanie kanałów reklamowych o Facebook, Allegro i Bing Ads oraz zwiększanie zakresu działań w SEO i Google.

02 Kampania
Zawęziliśmy kampanie do rentownych produktów oraz dostosowaliśmy działania i budżety do sezonowości w branży. Wprowadziliśmy szeroki wachlarz kampanii w Google Ads, jak Performance Max, remarketing, sieć reklamowa, YouTube oraz rozbudowane kampanie w sieci wyszukiwania w oparciu o kluczowe marki i sezonowe kategorie. Zaczynaliśmy od ręcznych ustawień kampanii PLA, a aktualnie prowadzimy je w oparciu o machine learning. Wykonaliśmy Audyt UX, a klient w pełni wdrożył na swojej stronie nasze rekomendacje.

03 Analiza
Sprawdziło się bazowanie w kampaniach na produktach w oparciu o ich rentowność oraz działania wielokanałowe, które wzajemnie wspierały sprzedaż w całym sklepie.

Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu technologii AI, wiedzy ekspertów Verseo, zaangażowania klienta w projekt i jego otwartość na proponowane rozwiązania zwiększyliśmy widoczność i sprzedaż.

- widoczność w TOP10 z 0 do **1798** fraz i **>11 000** fraz w TOP50
- konwersja - wzrost o **134%**
- przychody Google Ads - wzrost o **178%**

Plan: dalszy rozwój sklepu w Polsce, wzmocnienie sprzedaży na rynku rumuńskim i niemieckim oraz rozszerzenie działań o kolejne rynki zagraniczne.

Efekt
ROAS w 02.2023 r. powyżej

1 000%

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 2022 do 2023 r.

BD/CA-FB-SEO/AT-AK/4