

Klinika-mlodosci.pl - Case Study Black Friday

 **Typ** usługi **Branża** hotelarstwo **Budżet** GA 1 200 zł **Rynek** polski

Klinika Młodości Medical SPA to położony w Górach Izerskich ośrodek, oferujący wypoczynek w pięknej okolicy, różnorodne kuracje oraz zabiegi pielęgnacyjne i relaksujące. W reklamach Google Ads skupiam się więc głównie na promowaniu pakietów obejmujących pobyt, wyżywienie oraz atrakcje. Klient przeznacza na reklamy Google Ads ok. 1200 zł/mies.

i kwota ta nie różniła się także w listopadzie, w którym przypadał Black Friday.

Marek Pankowski
Customer Success Manager



Nasze działania

01 Strategia

Black Friday to nie tylko mnóstwo szumu i reklam, to czas realnych szans dla sprzedawców – trzeba tylko umiejętnie je wykorzystać. Ułożyliśmy więc strategię tak, by nie przepalać budżetów, lecz osiągnąć bardzo konkretne zyski.

02 Porównanie budżetów reklamowych

Aby pokazać, jakie wyniki przyniósł najgorętszy dla sprzedawców okres, porównaliśmy analogiczne odcinki miesiąca w przypadku października i listopada, czyli okresy 19-30.10 do 19-30.11. W obu miesiącach budżet był porównywalny, 432 zł w październiku i 428 zł w listopadzie. W osiągniętych wynikach widać już jednak znaczną różnicę.



Rezultat

Dzięki umiejętnościom zdobytym na bazie wiedzy i doświadczenia w prowadzeniu kampanii reklamowych ekspertów Verseo, a także zaufaniu po stronie klienta odnotowaliśmy w Black Friday rekordowe wyniki. W końcówce października ROAS wynosił 490%, co oznacza, że za każdą wydaną na kampanię złotówkę klient uzyskał przychód w wysokości prawie 5 złotych. Przychód z reklam wynosił 2115,63 zł.

W okresie, kiedy przypadał Black Friday:

- ROAS sięgnął aż **4115%**, czyli wydana złotówka przyniosła klientowi ponad 41 zł. Oznacza to, że ROAS wzrósł o **740%**. ↑
- Przychód sięgnął już **17 592,22 zł**, co stanowi wzrost o ponad 15 tysięcy, czyli w tym przypadku **731,54%**. ↑



KLINIKA
MŁODOŚCI
MEDICAL SPA



Cel
Zwiększenie przychodu
i współczynnika ROAS



Efekt

ROAS w okresie BLACK FRIDAY

4115%