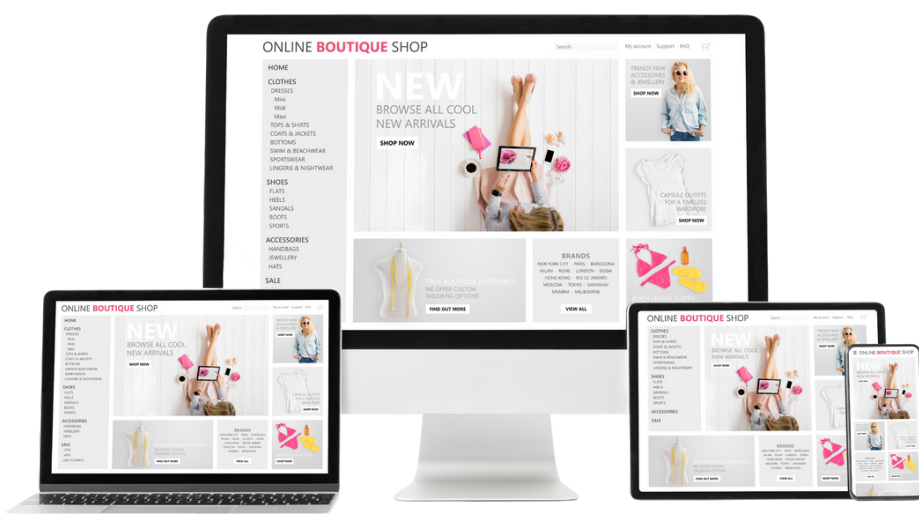


# Case Study Google Ads

 **Typ** e-commerce | 
  **Branża** odzież damska | 
  **Budżet** 15 - 30 000 zł/mies. | 
  **Rynek** polski

## Oczekiwania

Butik internetowy oferujący odzież polskiej produkcji, który tworzy ubrania z myślą o najbardziej wymagających kobietach, podążających za najnowszymi trendami. Ceniących wygodę, dbałość o szczegóły i jakość obsługi. **Oczekiwał wobec ekspertów Verseo działań na najwyższym poziomie. Naszym celem było zwiększanie efektywności i zasięgu kampanii reklamowych, bez proporcjonalnego zwiększenia wydatków i utrzymania min. ROAS na poziomie 10.**



 **Cel**  
**Zwiększenie liczby zamówień i przychodu**


## Nasze działania

### Strategia

Optimalizacja kampanii do konta 2.0, rozbudowa konta o działania świadomościowe oraz skalowanie kampanii.

### Kampania

Prace rozpoczęliśmy od wprowadzenia istotnych zmian w kampanii w sieci wyszukiwania, m.in. zrezygnowaliśmy z podziału dokonanego przez poprzednią agencję. Wyodrębniliśmy kampanie brandingowe, przekształciliśmy inteligentne kampanie produktowe w Performance Max. Zoptymalizowaliśmy kampanie pod algorytmy zgodnie z nową strategią, uzupełniliśmy wszystkie zasoby graficzne i tekstowe. Dodaliśmy także odpowiednie wykluczenia oraz sygnały zakupowe klientów. Zwiększyliśmy budżet dwukrotnie po dostosowaniu konta 2.0 z zachowaniem minimalnego ROAS. U uruchomiliśmy kampanię w sieci reklamowej, wdrożyliśmy kampanie świadomościowe na YouTube oraz kampanie remarketingowe.

### Analiza

Korzystanie z algorytmów i dostosowanie konta do nowych wytycznych Google, przyczyniło się do zwiększenia liczby konwersji na koncie. Efektywnym działaniem było uporządkowanie kampanii reklamowych oraz wprowadzenie wykluczeń nieadekwatnych fraz, które traciły budżet. Nie sprawdził się natomiast dedykowany remarketing w sieci reklamowej.

## Rezultat

Dzięki skutecznemu wykorzystaniu technologii AI, doświadczenia i wiedzy eksperta Verseo uzyskaliśmy rok do roku:

- wzrost liczby kliknięć **+72,41%** ↑
- wzrost wartości zakupów Google Ads **+75,17%** ↑
- wzrost liczby użytkowników **+52,23%** ↑
- przy jednoczesnym obniżeniu kosztu CPC **-33,12%** ↓

Wzrosły także konwersje wspomagane **+65,78%** ↑  
i ich wartość **+16,84%** ↑

