

Case Study Google Ads, SEO


Typ e-commerce


Branża jubilerska


Budżet GA: 15 000 zł/mies.


Rynek polski


Sklep jubilerski, jeden z większych producentów biżuterii w Polsce. Firma z długimi tradycjami, zajmująca się projektowaniem, wytwarzaniem i dystrybucją wysokiej jakości wyrobów jubilerskich. Przed rozpoczęciem współpracy, podstawowym kanałem sprzedaży detalicznej była dobrze rozwinięta sieć salonów stacjonarnych, a sprzedaż internetowa stanowiła znikomy procent dochodów firmy. Klient zgłosił się do nas byśmy pomogli mu efektywnie wejść do świata sprzedaży online. Punktem wyjścia była praca nad optymalizacją strony poprzez działania SEO, a następnie rozszerzenie współpracy o kluczowy kanał z punktu widzenia e-commerce, czyli kampanie Google Ads.

Katarzyna Nowakowska
 Strategy & Business
 Development Manager

[Zobacz więcej na blogu](#)



Cel

Podstawowym celem było zwiększenie ruchu na stronie oraz wzrost sprzedaży online. Aby osiągnąć cel główny niezbędne było zwiększenie świadomości marki w online, dostosowanie platformy internetowej do wymagań rynku oraz przystosowanie witryny do urządzeń mobilnych. Bieżące reagowanie na trendy i dostosowywanie budżetów pod okazje sprzedażowe, jak Święta Bożego Narodzenia, Walentynki, sezon weselny, komunijny, Dzień Kobiet, Dzień Matki, czy Święta Wielkanocne.



Rezultat działań SEO i kampanii Google Ads

Corocznie rozwijana umowa SEO oraz systematycznie wzbogacana ilość fraz zaowocowała wzrostem widoczności e-sklepu w wynikach wyszukiwania Google, przy czym od początku współpracy aż 49-krotnym wzrostem nowych użytkowników i ponad 90-krotnym wzrostem przychodów. W przypadku kampanii Ads, wzrost sesji i przychodów jest także diametralny a dodatkowo zaowocował także wzrostem świadomości marki wśród klientów, a tym samym 12-krotnym wzrostem przychodów poprzez kanał Direct, który odbił się również na wyniki sprzedaży offline w salonach stacjonarnych.

- wzrost słów kluczowych w TOP10 o **48,4%**, w TOP20 o **10,8%** i TOP20+ o **40,8%**,
- przy budżecie kwartalnym na kampanię Google Ads 34077,47 zł, uzyskaliśmy:
 wyświetlenia 10 663 824, kliki 173 499, CTR **1,63%**, CPC **0,20 zł**, ROAS **6,1**, (na złotówkę wydaną na promocję, przychód wyniósł 6,10 zł).

