

Case Study Google Ads

 **Typ** e-commerce |
  **Branża** oświetlenie |
  **Budżet** 20 000 zł/mies. |
  **Rynek** polski



Klient oferuje szeroki wybór lamp i oświetlenia dla każdej przestrzeni. Oczekiwał wobec ekspertów Verseo, zwiększenia liczby transakcji online oraz wzrostu wartości koszyka, przy jednoczesnym odfiltrowaniu słabej jakości ruchu na stronie internetowej.

Witold Chęciński
 Strategic Business
 Development Manager



Nasze działania

Strategia

1. Ustalenie z klientem priorytetów działań.
2. Wyznaczenie kategorii produktowych, generujących najwyższy zysk.

Kampania

Prace rozpoczęliśmy od dostosowania strategii, dostępnych w Google Ads, do wyznaczonych grup produktowych. Następnie przebudowaliśmy strukturę konta oraz kampanii, by móc w łatwy sposób analizować wyniki i szybko reagować na zmiany.

Analiza

Wspólnie z klientem analizowaliśmy raporty, wymienialiśmy się spostrzeżeniami i na tej podstawie, aktualizowaliśmy dalszy plan działań.



Rezultat

Dzięki skutecznemu wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi optymalizacyjnych kampanie, wraz z wiedzą i doświadczeniem eksperta Verseo oraz ze wzorcową współpracą po stronie klienta, uzyskaliśmy **przychody rok do roku o 221% wyższe, ↑** przy jednoczesnym **obniżeniu kosztów o 16%. ↓**

Wydłużył się także czas trwania sesji na stronie o **88%**, przy równoczesnym spadku liczby użytkowników o **55%**. Oznacza to, iż spełniliśmy także oczekiwania klienta, poprzez znaczącą eliminację słabej jakości ruchu na stronie.



Cel

Zwiększenie liczby transakcji i ich wartości.



Efekt

Zwiększenie przychodów i obniżenie kosztów kampanii.

Źródło / Medium	Pozyskanie			Zachowanie			Konwersje <small>E-commerce</small>		
	Użytkownicy	Nowi użytkownicy	Sesje	Współczynnik odrzuceń	Strony/sesja	Śr. czas trwania sesji	Współczynnik konwersji e-commerce	Transakcje	Przychody
	55,63% ↓	57,13% ↓	55,06% ↓	4,61% ↓	20,24% ↑	88,75% ↑	221,60% ↑	44,53% ↑	221,57% ↑