

Case Study Google Ads

 **Typ** e-commerce |  **Branża** wyposażenie wnętrz |  **Budżet** 6 000 zł |  **Rynek** polski



Firma prowadzi sprzedaż online nowoczesnych oraz klasycznych dywanów, zarówno od polskich, jak i zagranicznych producentów. Wyróżnia się bogatym asortymentem liczącym ponad 6 tysięcy produktów. **Za cel naszych działań obraliśmy maksymalizację przychodu przy utrzymaniu ustalonego poziomu ROAS.**

Joanna Cupryś
Senior Customer Success Specialist



Cel

Wzrost przychodu
przy utrzymaniu
ustalonego ROAS



Nasze działania

Strategia

Rozbudowa konta o działania świadomościowe oraz zwiększenie budżetu reklamowego.

Kampania

Zwiększyliśmy budżet kampanii, co pozwoliło nam na efektywne uruchomienie kampanii Google Ads w Sieci Reklamowej skierowanej na nowych użytkowników (custom segments, odbiorcy standardowi), a także nowej kampanii remarketingowej oraz kampanii Youtube. Dodatkowo przekształciliśmy inteligentną kampanię produktową w kampanię Performance Max.

Analiza

Dzięki wykorzystaniu w kampaniach algorytmów Google oraz przejście na kampanię Pmax, zwiększyliśmy liczbę konwersji na koncie. Dodatkowo uruchamiając kampanie świadomościowe uzyskaliśmy bezpośrednie konwersje oraz wsparliśmy działania całego konta w ramach konwersji wspomaganych.



Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu technologii AI i wiedzy ekspertów Verseo, zwiększyliśmy zarówno sprzedaż bezpośrednią jak i wspomaganą.

	2021	2022	% wzrost
● koszt	45 868,17 zł	67 463,86 zł	47,08%
● liczba konwersji	1 382,48	1 536,24	↑ 11,12%
● wartość konwersji	415 097,75 zł	670 485,33 zł	↑ 61,52%
● ROAS	9,05	9,94	↑ 9,83%
● konwersje wspomagane wzrosły o 2,79%, a ich wartość o 46,44%			



Efekt

wartość konwersji

+61%