

# Galea.pl - Case Study SEO, Google Ads

 **Typ** e-commerce | 
  **Branża** jubilerska | 
  **Rynek** polski



**Paweł Giec i Paulina Branecka-Giec**  
Właściciele Galea

*Nasza przygoda z biżuterią zaczęła się w 2005 roku. Swój pierwszy salon Galea, z biżuterią bursztynową otworzyliśmy w jednym z krakowskich hoteli. W 2020 r. rozpoczęliśmy współpracę z polskimi artystami i wprowadziliśmy do naszej oferty biżuterię artystyczną. W 2021 otworzyliśmy sklep internetowy i zaczęliśmy szukać agencji, która mogłaby nam pomóc go wypromować. Trafiliśmy na Verseo i byliśmy mile zaskoczeni podejściem do mniejszych sklepów internetowych, jak nasz. Nakreśliliśmy ramy współpracy, oferta była konkurencyjna a czynnik ludzki przeważał o decyzji na TAK.*

[Zobacz wywiad wideo](#)

## Nasze działania

### Strategia

Zaproponowaliśmy współpracę na 2 płaszczyznach: pozycjonowanie organiczne w wyszukiwarce Google oraz kampanię reklamową Google Ads. Budżet kampanii został dostosowany poziomem do możliwości firmy Galea, lecz tak by osiągnąć z niego maksymalny efekt.

### Kampania

Przed rozpoczęciem współpracy przeprowadziliśmy szczegółowy audyt i przedstawiliśmy plan działania, opisujący: co, jak i kiedy. Uzgodniliśmy podział obowiązków na Verseo i po stronie klienta. Pan Paweł i Pani Paulina wiedzieli, że pozycjonowanie to długofalowy proces, dlatego zdecydowali się na połączenie działań SEO z Google Ads. W przypadku kampanii płatnych, obraliśmy strategię klasycznego promowania sklepu internetowego oraz zwiększenia świadomości salonów stacjonarnych. Najważniejszym celem dla działań SEO był zaś wzrost widoczności sklepu online. Dużą rolę podczas współpracy odgrywał dobry kontakt pomiędzy ekspertem Verseo a właścicielami Galea, dzięki czemu każda sprawa miała nadany odpowiedni priorytet.



**Cel** Wzrost sprzedaży



## Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu pozycjonowania z płatnymi kampaniami Google Ads oraz wiedzy ekspertów Verseo z wzorcową współpracą po stronie klienta, osiągnęliśmy:

- wzrost widoczności w TOP3 prawie **35%** ↑
- wzrost widoczności w TOP10 blisko **52%** ↑
- wzrost widoczności w TOP50 ponad **69%** ↑
- porównując pierwsze 3 miesiące współpracy w stosunku do poprzedniego roku, sprzedaż na całym sklepie wzrosła o **30%** ↑

