

Case Study VCM

 **Typ usługi** |  **Budżet** 5 000 zł/mies. |  **Rynek** polski



Oczekiwania

Zwiększenie liczby transakcji, poprzez wzrost liczby kliknięć w reklamę z kampanii Google Ads. Założyliśmy maksymalny wzrost budżetu kampanii na poziomie 12%.



Cel

Zwiększenie liczby transakcji



Nasze działania

01 Strategia

Identyfikacja czynników, mogących wpłynąć na zwiększenie liczby transakcji, dobór parametrów i optymalizacja ich przy udziale VCM.

02 Kampania

Wdrożenie zaawansowanej strategii optymalizacji stawek oraz dotarcie do nowych grup odbiorców reklam.

03 Analiza

Istotnym elementem w trakcie trwania kampanii była bieżąca analiza wyników. Dzięki temu dokonywaliśmy korekt w założeniach z uwzględnieniem trendów i sugestii pochodzących z narzędzia do optymalizacji kampanii VCM.

	Liczba kliknięć	Liczba wyświetleń	Liczba konwersji	Koszt kampanii	Koszt konwersji
przed	761	51 622	34	4 995	897
po	1627	131 665	68	5 567	406
wzrost	↑ 114%	↑ 155%	↑ 100%	↑ 11%	↓ -55%



Rezultat

Dzięki połączeniu technologii i doświadczenia specjalisty Verseo osiągnęliśmy najbardziej pożądany efekt przez klienta: wzrost liczby transakcji o 100%. Podwoiliśmy także liczbę wyświetleń reklamy i przejść na stronę usługową klienta. Uzyskane wyniki były możliwe, dzięki wykorzystaniu do monitorowania i optymalizacji kampanii narzędzia VCM, wykorzystującego algorytmy samouczące się oraz zwiększeniu budżetu kampanii o 11%.



Efekt

Wzrost liczby transakcji o

100%