

Rugito.pl - Case Study SEO, Google Ads, Microsoft Ads, Facebook Ads, Pinterest Ads,

 **Typ** e-commerce |
  **Branża** wyposażenie wnętrz |
  **Rynek** polski



Małgorzata Kądziela-Bartosik i Radosław Bartosik
Właściciele Rugito

Specjalizujemy się w sprzedaży dywanów, wykładzin, chodników i wycieraczek. W naszym sklepie internetowym znajduje się ponad 20 000 produktów. Od początku założenia firmy szukaliśmy dobrej agencji. Postawiliśmy sklep ale nigdy nie reklamowaliśmy się. Dlatego mieliśmy obawy przed przeinwestowaniem. Spotkanie z Verseo rozwiązało nasze wątpliwości. Zależało nam na dotarciu z kampanią reklamową do naszych klientów docelowych. Jeśli klient raz znalazł w naszym sklepie swój idealny produkt, wraca do nas po kolejne.

[Zobacz wywiad wideo](#)



Cel Wzrost sprzedaży i świadomości brandu



Nasze działania

Strategia

Celem obranej przez nas strategii są działania budujące świadomość i rozpoznawalności marki Rugito na rynku dywanów, by w efekcie móc zwiększać wartość koszyka i ilości konwersji. Dodatkowo postawiliśmy na pełne wdrożenie analityczne Google Analytics 4 oraz audyt i wdrożenie User Experience.

Kampania

Współpracę z firmą Rugito rozpoczęliśmy od pozycjonowania sklepu online oraz kampanii płatnych w podstawowych kanałach reklamowych jak Google Ads i Facebook Ads. Poprzez kampanie ADS i skuteczne SEO zwiększaliśmy ruch i sprzedaż na najważniejszych słowach kluczowych, a dodatkowe kampanie brandowe promowały markę. Wraz ze wzrostem zaufania popartego wynikami na stronie klienta, rozszerzyliśmy kampanię o kanały uzupełniające jak Microsoft Ads i Pinterest Ads. Branżę klienta cechuje duża konkurencja i sezonowość sprzedaży, dlatego na bieżąco analizujemy i optymalizujemy wysokość budżetów i na tej podstawie relokujemy środki reklamowe pomiędzy kanałami.

Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu pozycjonowania z wielokanałową kampanią płatną, wdrożeniem analityki GA4 i rekomendacji UX oraz zespołowej współpracy klienta z ekspertami Verseo, **uzyskujemy rok do roku, bardzo satysfakcjonujące wyniki zarówno pod względem widoczności jak i konwersji:**

- wzrost ruchu na stronie przez ostatnie 3 miesiące o **51%**, ↑
- wzrost sprzedaży od początku współpracy o ponad **2 000%**. ↑



Efekt

Wzrost sprzedaży o

2 000%