

Google Ads, Meta Ads, SEO

Typ e-commerce

Branża meblowa

Budżet 3 500 - 10 000 zł

Rynek polski

Wprowadzenie

Klient prowadzi sprzedaż online mebli klasycznych i nowoczesnych, zarówno do salonu, kuchni, sypialni jak i ogrodu. Specjalizuje się w produkcji m.in. sof, foteli, krzeseł, hokerów i stolików. Za cel naszych działań postawiliśmy wypromowanie sklepu internetowego w sieci, by w efekcie zwiększyć liczbę zamówień oraz przychód.

Cel
Zwiększenie
liczby transakcji
i przychodu

Strategia

Współpracę rozpoczęliśmy od kampanii reklamowej w Google Ads. Stopniowo rozszerzaliśmy kanały dotarcia do klientów i od lutego 2022 r. wystartowaliśmy z działaniami SEO, a następnie, po pół roku uruchomiliśmy pierwszą kampanię Facebook Ads.

Kampania

Już po 2 miesiącach współpracy odnotowaliśmy pierwsze sukcesy w kampanii Google Ads. W trakcie współpracy testowaliśmy różne typy i konfiguracje reklam, najlepsze wyniki pod względem konwersji wykazywały kampanie produktowe. Branżę klienta cechuje duża sezonowość sprzedaży, dlatego w najgorętszym kwartale jakim jest Q4, zwiększaliśmy budżety reklamowe. Prowadziliśmy także kampanie brandowe promujące świadomość marki, a poprzez skuteczne pozycjonowanie, zwiększaliśmy widoczność strony w wyszukiwarce Google na kluczowe frazy.

Analiza

Na bieżąco analizowaliśmy wyniki, co pozwoliło nam odpowiednio relokować budżety w zależności od sezonowości i pojawiających się trendów na rynku. Pomimo, iż zanotowaliśmy znaczny wzrost widoczności z ruchu organicznego, nie przełożyło się to na spektakularny wzrost przychodów. Zarekomendowaliśmy w związku z tym audyt UX oraz wdrożenie pełnej analityki Google Analytics 4.

Rezultat

Analizując rok do roku, okres przed rozpoczęciem współpracy do roku następnego, klient zanotował całłościowy wzrost przychodu na sklepie o 33%.

Dane z Google Analytics wykazały:

wzrost użytkowników	32%
wzrost liczby transakcji	22%
wzrost przychodu ze wszystkich kanałów	33%
wzrost przychodu z kanału Paid Search	108%

Efekt
wzrost przychodu
+33%

Marika Kachaniak
Customer Success Manager