

Google Ads, SEO

Typ e-commerce

Branża odzież i akcesoria

Budżet GA 8 000 zł, SEO 3 500 zł

Rynek polski

Wprowadzenie

Klient oferuje szeroki wybór galanterii damskiej i męskiej, biżuterii oraz modnych akcesoriów – zarówno na co dzień, jak i na wyjątkowe okazje – wszystko w atrakcyjnych cenach. Zwrócił się do nas z prośbą o wsparcie w promocji nowo powstałej domeny. Naszym celem było zwiększenie przychodu w świeżo uruchomionym sklepie internetowym.

Cel

zwiększenie
przychodu

Strategia

Dotarcie do klientów poprzez płatne kampanie reklamowe w Google Ads. Wsparcie kampanii pozycjonowaniem organicznym.

Kampania

Klient posiadał starszą, bliźniaczą i tym samym konkurencyjną witrynę, dlatego prace na nowej stronie były obarczone ryzykiem niższej skuteczności działań. Przede wszystkim ważnym elementem było pozbycie się duplikacji strony oraz zoptymalizowanie witryny pod kątem SEO. W ramach płatnych kampanii reklamowych wystartowaliśmy z kampanią Brandową w Sieci Wyszukiwania, by zwiększyć rozpoznawalności marki oraz przebić się wśród konkurencji. By osiągnąć postawiony cel i zwiększyć sprzedaż, uruchomiliśmy kampanie Performance Max, opierające swoje funkcjonowanie na technologii AI od Google. By zwiększyć częstotliwość kontaktu z reklamą naszego klienta postawiliśmy na kampanie remarketingowe. W związku z dużą sezonowością branży, aktywnie wprowadzaliśmy zmiany w treści i formatach reklam, w zależności od bieżących trendów i promocji.

Efekt

wzrost przychodu

+23%

Rezultat

Dzięki optymalnemu połączeniu technologii AI z doświadczeniem ekspertów Verseo, sklep internetowy klienta notuje systematyczny wzrost przychodów oraz spadek kosztu konwersji.

Porównując wyniki miesiąc do miesiąca, od momentu rozpoczęcia współpracy, udało się osiągnąć następujące rezultaty:

przychód	35%	średni miesięczny wzrost
wyświetlenia	23%	średni miesięczny wzrost
koszt konwersji	-9%	średni miesięczny spadek



Marek Pankowski
Customer Success Manager