

# Case study: jurpol-meble.pl

## Google Ads, Meta Ads

Typ e-commerce

Branża wyposażenie wnętrz

Rynek polski

Jurpol to polski producent mebli łączący nowoczesny design z wysoką funkcjonalnością. Marka buduje silną pozycję rynkową poprzez dbałość o detale i sprawną obsługę klienta.

### Wyzwania

Branża meblarska charakteryzuje się wyjątkowo wysoką konkurencyjnością, dominacją marketplace'ów, długą ścieżką decyzyjną klientów oraz złożoną logistyką zwrotów. W przypadku Jurpol konieczne było odejście od poprzedniej, mniej wydajnej infrastruktury na rzecz nowoczesnej platformy, która sprostałaby natychmiastowemu uruchomieniu szeroko zakrojonych działań SEO, Meta i Google Ads.

### Cel

Wzrost sprzedaży w sklepie internetowym

### Rozwiązanie

Fundamentem działań było wdrożenie nowej, zoptymalizowanej pod konwersję witryny oraz szybki start działań SEO i kampanii płatnych. Całość oparto na synergii kanałów: Meta Ads buduje inspirację i potrzebę u klienta, podczas gdy Google Ads skutecznie domyka sprzedaż na ostatnim etapie ścieżki zakupowej.

*„Realizacja przebiegła szybko i solidnie, z pełnym dotrzymaniem terminów. Na wyróżnienie zasługuje świetny kontakt z opiekunem. Bieżące informacje i profesjonalne podejście sprawiły, że proces był przejrzysty i komfortowy.”*  
Wioletta Kula, Koordynator ds. sprzedaży w KIER FURNITURE

### Efekt

Dzięki profesjonalnemu przygotowaniu zaplecza technicznego i analitycznego osiągnęliśmy:

- **Google Ads:** średni ROAS 3815%
- **Meta Ads:** średni ROAS 846%

Google Ads  
**3815%**  
średni ROAS

Meta Ads  
**846%**  
średni ROAS

**0,40 zł**  
Koszt CPC  
Google Ads



**Inez Białooka**  
Customer Success Manager