

Case study: sklep z firanami

TikTok Ads

Typ e-commerce

Branża dekoracje okienne

Rynek polski

Budżet 5 000 zł / mies.

verseo
magnetyczny marketing

Sklep internetowy oferujący szeroki asortyment firan, zasłon i rolet, będący liderem w branży dekoracji okiennych. Marka stawia na łączenie estetyki z funkcjonalnością, dostarczając produkty, które odmieniają wnętrza tysięcy polskich domów.

Wyzwania

Udowodnienie, że TikTok to pełnoprawny kanał dla e-commerce, generujący wysoki zwrot z inwestycji (ROAS znacznie powyżej 1x) oraz utrzymujący stabilną sprzedaż przez cały rok.

Cel

Maksymalizacja sprzedaży z TikToka przy wysokim ROAS

Rozwiązanie

Wdrożyliśmy zaawansowaną strategię Full-funnel opartą na trzech warstwach kampanii:

- **Góra lejka:** Budowa zainteresowania poprzez angażujące kreacje prezentujące bestsellery (zasłony velvet, firany siateczkowe, rolety)
- **Dół lejka:** Remarketing na osoby, które odwiedziły sklep.
- **Smart+ i katalog produktowy:** Kampanie konwersyjne z celem Complete Payment. Największy driver sprzedaży – 2261 zamówień.

Efekty

- Sklep z firanami i zasłonami osiągnął **jeden z najlepszych wyników TikTok Ads** w portfolio Verseo.
- **ROAS 44,9x** oznacza, że każda zainwestowana złotówka zwróciła się prawie 45-krotnie.
- **Wartość sprzedaży:** 2,7 mln zł.

44,9x
ROAS

2,7M zł
wartość sprzedaży

8,02 zł
koszt zamówień



Marta Starczewska
Customer Success Manager

