

Case study: fotoforma.pl

TikTok Ads

Typ e-commerce

Branża foto i elektronika

Rynek polski

Budżet 4 000 zł / mies.

Fotoforma.pl to polski dystrybutor sprzętu fotograficznego i wideo. Marka jest autoryzowanym partnerem gigantów takich jak Sony, Canon czy Sigma. Obsługuje szerokie spektrum twórców – od profesjonalnych fotografów, przez vloggerów, aż po hobbystów poszukujących akcesoriów klasy premium (np. Lexar).

Wyzwania

Zerowa sprzedaż z kanału TikTok. Klient potrzebował naprawy analityki oraz udowodnienia, że platforma może generować transakcje w branży wysokospecjalistycznej. Kluczowym KPI było uruchomienie sprzedaży przy koszcie transakcji poniżej 100 zł.

Cel

Uruchomienie rentownej sprzedaży sprzętu foto z TikToka

Rozwiązanie

Zastosowaliśmy strategię opartą na natywnym contencie e-commerce z twardą optymalizacją pod zdarzenie „Complete Payment”:

- Wykorzystaliśmy formaty unboxingów oraz bezpośrednie porównania jakości zdjęć (m.in. Sony A7 III, Canon R50V, Sony A6700), co zbudowało autorytet marki.
- Naprawiliśmy Pixela TikTok i wdrożyliśmy pełne śledzenie zdarzeń e-commerce, co pozwoliło na precyzyjne dotarcie do grup zakupowych.
- Wdrożyliśmy multi-ad sety z dedykowanymi kreacjami pod konkretne produkty.

Efekty

- **ROAS 99x:** W Q1 2026 roku każda złotówka zainwestowana w reklamę przyniosła niemal stukrotny zwrot.
- **Skokowy wzrost sprzedaży:** Wartość zamówień wzrosła o 549% – osiągając poziom 1 337 997 zł w samym Q1 2026.
- **Drastyczny spadek kosztów:** Obniżyliśmy koszt zamówienia o 82% (z 293,70 zł do zaledwie 52,95 zł), deklasując pierwotny cel 100 zł.
- **Wolumen:** Wzrost liczby zamówień o 355% (z 56 do 255 transakcji kwartalnie).

99x
ROAS Q1 2026

+549%
wzrost sprzedaży
r/r

52,95 zł
koszt zamówienia