

CASE STUDY

Jak sklep German.com.pl
zwiększył przychody
o **978%** dzięki optymalizacji
Google AdWords?



REDSE



CELE KLIENTA

German.com.pl to sklep internetowy z bardzo szerokim asortymentem. W ofercie znajdują się artykuły do domu, budowlane, dla zwierząt, a nawet akcesoria samochodowe. Oferta skierowana jest do klientów na terenie całej Polski.

Prowadzone wcześniej kampanie Google AdWords nie przynosiły oczekiwanych efektów. W związku z tym Klient zgłosił się do naszej agencji. Celem było zwiększenie zwrotu z inwestycji w reklamę (ROAS), czyli osiągnięcie wyższych przychodów.



web: german.com.pl

OPINIA EKSPERTA

“Praca nad kampaniami Google Ads dla German.com.pl od początku była bardzo ciekawa. Każdy sklep internetowy potrzebuje indywidualnego planu działań, dlatego przed rozpoczęciem pracy wraz z klientem opracowałam strategię.

Ze względu na szeroki asortyment w sklepie German.com.pl, musiałam dokładnie przemyśleć, jakie rodzaje kampanii AdWords wybrać, by użytkownicy dokonywali jak największej liczby zakupów. Musiałam wziąć pod uwagę oczekiwania naszego klienta, ale także obserwować, które produkty cieszą się zainteresowaniem osób odwiedzających witrynę. Te działania oraz ciągła optymalizacja pozwoliły nam osiągnąć sukces.”

Angelika Tadych, Specjalista ds. reklamy Google AdWords

NASZE DZIAŁANIA

Wszystkie kampanie Google Ads tworzyliśmy od podstaw. Ze względu na szeroki i częściowo sezonowy asortyment, różne produkty były promowane w poszczególnych miesiącach.

Do promocji wybranego asortymentu wykorzystaliśmy kampanię na wyszukiwarkę Google (tzw. linki sponsorowane), kampanię remarketingową oraz kampanię dynamiczną w wyszukiwarce. Wybrane produkty promowaliśmy także poprzez reklamy produktowe.

Pomimo sezonowości produktów i częstych zmian asortymentów, na bieżąco optymalizowaliśmy nasze działania i wyniki wykorzystując dane z Google Analytics.

Wykorzystane technologie:

Google AdWords, Kampania produktowa Google Shopping, Kampania remarketingowa, Kampania na wyszukiwarkę Google, Kampania dynamiczna na wyszukiwarkę, Google Analytics, Google Merchant Center.

Rozpoczęcie działań: listopad 2017 roku

UZYSKANE EFEKTY

Działania reklamowe rozpoczęliśmy z nieco większym budżetem, niż budżet wykorzystywany poprzednio przez naszego klienta.

Po **dwóch miesiącach** działań i optymalizacji Redseo, w styczniu 2018 roku osiągnęliśmy **wzrost przychodów o +426%**.

Poniższe wyniki dotyczą jedynie ruchu bezpośrednio z kampanii, bez uwzględniania dodatkowych konwersji wspomaganych.

Przychody	+426%
Liczba transakcji	+686%
Współczynnik konwersji	+90%
Zwrot ROAS	+193%

UZYSKANE EFEKTY

W najlepszym miesiącu, dzięki dalszej optymalizacji przychody wzrosły o **+978%**, a transakcje o **+783%**.

W tym okresie główny cel kampanii - ROAS, czyli zwrot z inwestycji w reklamę **wzrósł aż pięciokrotnie** względem rozpoczętych działań.

Przychody	+978%
Liczba transakcji	+783%
Współczynnik konwersji	+91%
Zwrot ROAS	+458%

OPINIA KLIENTA

“Współpraca z firmą Redseo od samego początku przebiegała prawidłowo. Pracownicy agencji zawsze sprawnie odpowiadali na moje pytania oraz rozwiewali wszelkie wątpliwości. Ich podejście oraz wiedza zostały przekute na efekty prowadzonych kampanii. Redseo to partner godny zaufania.”

Marcin Batorski, German.com.pl

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU



Paweł Rabinek

Certyfikowany specjalista
ds. reklam Google



+48 695 563 762



pawel@redseo.pl



www.redseo.pl



[Jana III Sobieskiego 5/24](#)
[85-060 Bydgoszcz](#)

Jesteśmy Partnerem
Google Partner Premium



Zostaliśmy wyróżnieni tytułem
Google Partners Rising Stars

