

## SklepMedicus.pl – case study z działań w ramach Google Ads

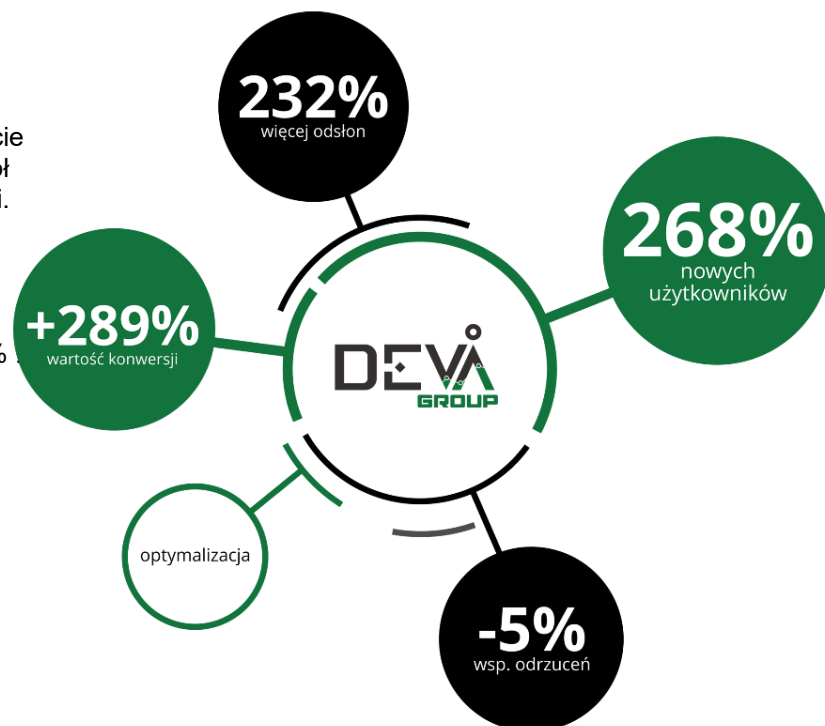
Firma sprzedająca sprzęt rehabilitacyjny. Prowadzony jest zarówno sklep internetowy, jak i lokalny. Wyzwaniem było sprostanie obu typom konkurencji, ponieważ celem poza sprzedażą online, było także zwiększenie obrotów offline w sklepie. Współpracę z klientem zaczęliśmy od rozpoznania konkurencji oraz ustalenia początkowej strategii działań. Wcześniej klient nie korzystał z tej formy reklamy, więc założyliśmy konto Google Ads i dokonaliśmy podstawowej konfiguracji.

### Kompleksowa obsługa:

- **Analiza rentowności**  
Regularne kontrole wydatków i fraz, na które wyświetlają się reklamy, pozwoliły zidentyfikować najbardziej rentowne kategorie i zwiększyć liczbę transakcji w sklepie. Na przestrzeni roku wzrost ten wyniósł 345%.
- **Współdziałanie z SEO**  
Dzięki współpracy z naszym działem SEO i kompleksowemu podejściu do optymalizacji strony, wzrost ilości sesji i transakcji w sklepie był jeszcze większy.
- **Reklama lokalna i ogólnopolska**  
Działania zaczęliśmy od kampanii lokalnej i skupiliśmy się na jej optymalizacji. Osiągnięcie bardzo dobrych wyników pozwoliło nam po pół roku rozszerzyć zasięg działań do całej Polski.
- **Optymalizacja CPA**  
Niska marża wymusiła na nas optymalizację kosztu pozyskania klienta. Osiągnęliśmy to między innymi przez obniżenie śr. CPC o 15%.

### Wykonane działania:

- **Analiza i rozpoznanie konkurencji lokalnej.**
- **Opracowanie słów kluczowych i reklam we współpracy z klientem.**
- **Opracowanie struktury konta – przygotowanie kampanii lokalnych, które później zostały wykorzystane do budowy kampanii ogólnopolskich.**
- **Stać optymalizacja słów kluczowych.**
- **Opracowanie propozycji kampanii zagranicznych.**



Chcesz powierzyć nam kampanię Google Ads?

Skontaktuj się z nami!

[kontakt@devagroup.pl](mailto:kontakt@devagroup.pl) lub 800-880-991