

Wideorejestratory24.pl – case study z działań w ramach Google Ads

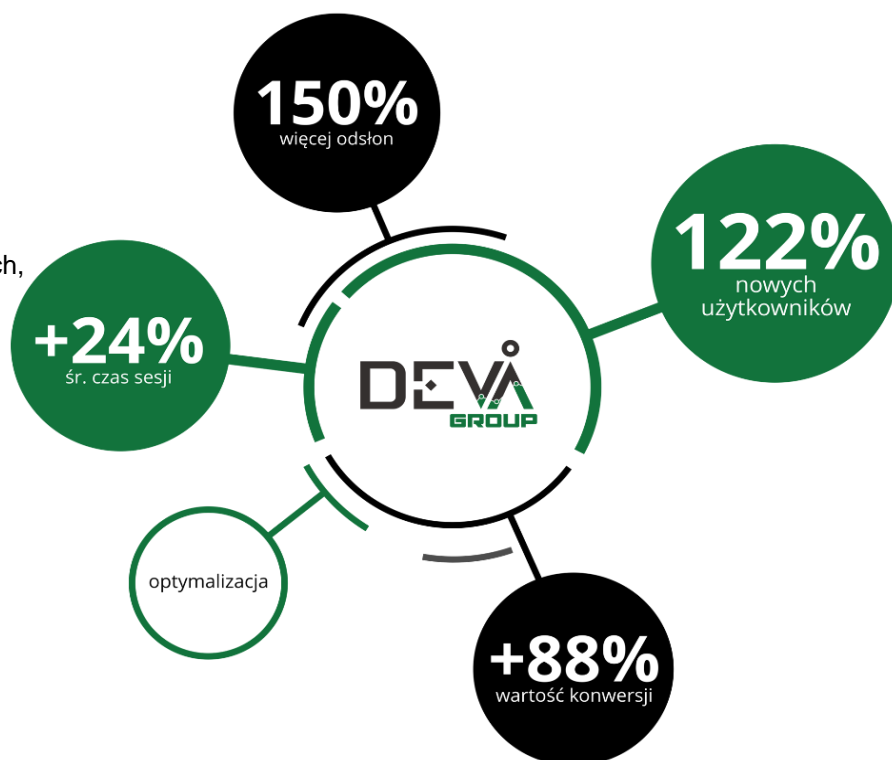
Firma zajmuje się sprzedażą kamer sportowych i samochodowych. Klient skontaktował się z nami po wysłuchaniu prelekcji naszego CEO. Po analizie dotychczasowego konta Ads i rozpoznaniu wśród konkurencji, opracowaliśmy propozycje zmian i rozwoju kampanii. Największymi wyzwaniami była duża konkurencja i sprzedaż produktów tylko z wyższej półki, a więc też droższych.

Kompleksowa obsługa:

- **Duży potencjał słów kluczowych**
Odpowiednia struktura konta oraz optymalizacja budżetów pozwoliły na stopniowe zwiększanie zasięgu. Udział w wyświetleniach w sieci wyszukiwania wzrósł o 13%.
- **Duża konkurencja**
Zmniejszenie kosztu pozyskania klienta pozwoliło na zwiększenie liczby konwersji o 83%.
- **Ograniczony budżet**
Początkowy budżet miesięczny był zbyt mały w stosunku do potencjału kampanii, więc zależało nam na optymalizacji kosztów. W efekcie udało obniżyć się śr. CPC o 21%.
- **Różne typy kampanii**
Poza podstawowymi kampaniami – search, PLA i remarketing – wprowadziliśmy również reklamę wideo i GDN.
- **Wykorzystanie Google Analytics**
Do uzyskania kompleksowej analizy łączyliśmy dane Ads i Analytics.

Wykonane działania:

- **Opracowanie struktury konta.**
- **Stać optymalizacja słów kluczowych i reklam.**
- **Kontrolowanie stawek i budżetów.**
- **Wprowadzenie modyfikatorów stawek do lokalizacji, urzędzeń oraz harmonogramów reklam.**
- **Ścisła współpraca z klientem odnośnie reklamowanego asortymentu i komunikowania promocji.**
- **Opracowanie dedykowanego raportu miesięcznego.**



Chcesz powierzyć nam kampanię Google Ads?
Skontaktuj się z nami!

kontakt@devagroup.pl lub 800-880-991