

Case study – optymalizacja kampanii Google Ads

Jednym z naszych klientów jest firma Artyferia, marketplace, na którym swoje rękodzieło mogą sprzedawać twórcy zajmujący się wytwarzaniem ręcznie robionych produktów. Na platformie znaleźć można kilka tysięcy produktów z kilku kategorii. Naszym zadaniem było przygotowanie kampanii Google Ads oraz jej optymalizacja. Celem – osiągnięcie jak najlepszych wyników finansowych.

Wykonane działania:

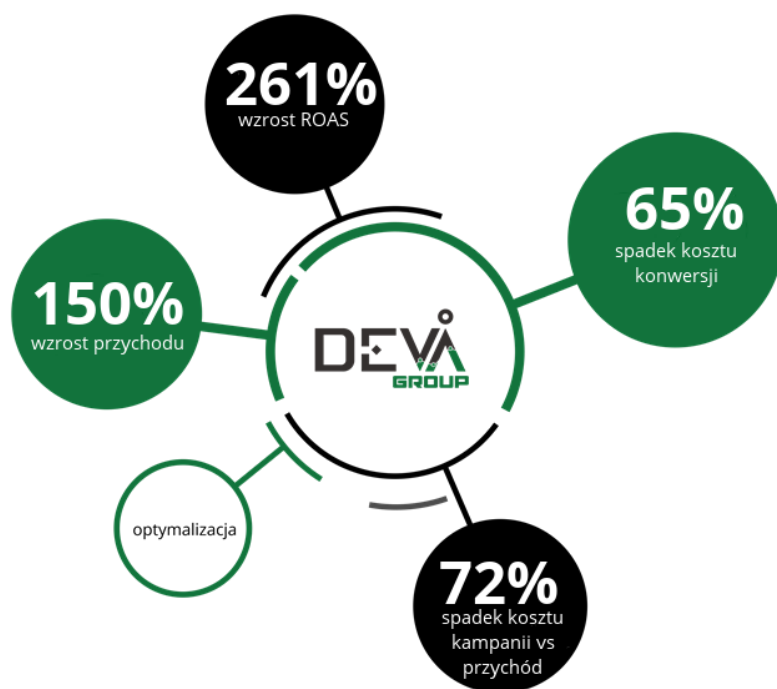
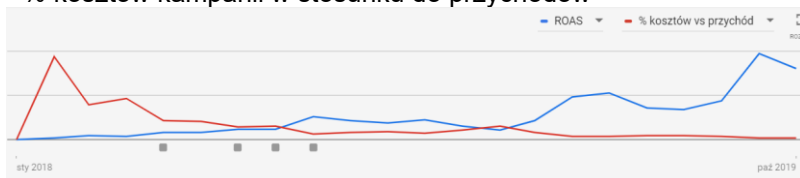
- Przygotowanie kampanii**
 Ponieważ strona była nowa, bez żadnej historii i bez znajomości wśród użytkowników, postanowiliśmy przetestować każdą z kategorii. Powstały dla nich kampanie PLA oraz search. Dla poszczególnych butików powstały kampanie w wyszukiwarce. Równolegle przygotowane zostały kampanie remarketingowe.
- Testowanie rozwiązań**
 W ramach testowania nowych rozwiązań dostępnych w Google przygotowaliśmy dla każdej kategorii inteligentne kampanie produktowe.
- Rozwój i stabilizacja kampanii**
 Po testach do stałej optymalizacji wybraliśmy tylko kampanie dobrze prosperujące, głównie Smart.
- Machine Learning**
 W kampaniach zostały uruchomione automaty, które dzięki uczeniu maszynowemu zwiększają ilość najważniejszych konwersji.

Stały wzrost ROAS:

Ciągle pojawianie się setek nowych produktów komplikuje optymalizację na poziomie produktu. W trakcie testów rozwiązań Machine Learning okazało się, że kampanie Smart w przypadku Artyferii sprawdzają się bardzo dobrze. Im dłużej kampanie się uczą, tym bardziej zadowalające efekty przynoszą.

Zmiana skuteczności kampanii w trakcie jej optymalizacji:

- ROAS
- % kosztów kampanii w stosunku do przychodów



Chcesz skorzystać z usług optymalizacji kampanii Google Ads? Skontaktuj się z nami!

kontakt@devagroup.pl lub 800-880-991