

Case study

Osiągnięcie ROAS 2051% w branży wydawniczej

Karolina Kawulka
Specjalista SEM



SUMUS
WYDAWNICTWO

Wyzwanie



Kiedy?
09.2019-09.2020



Obszar działań
Polska



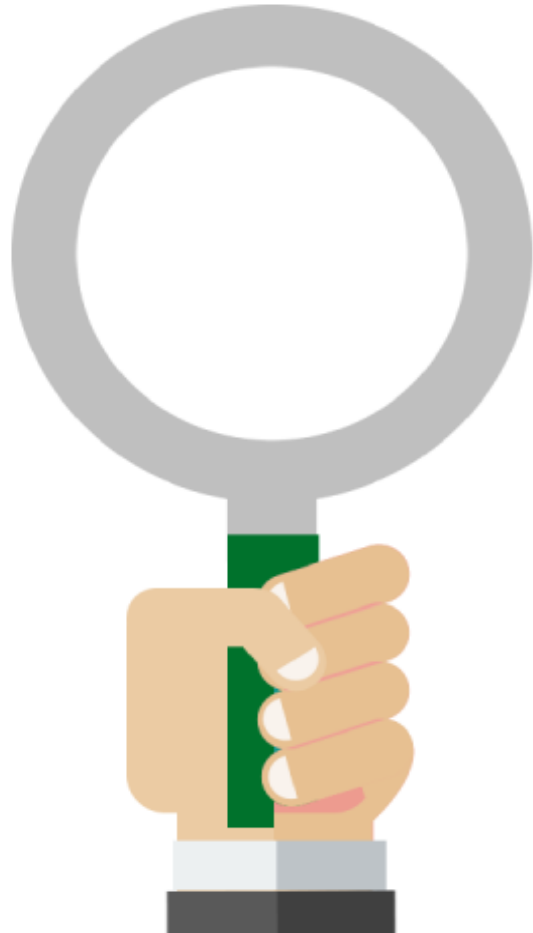
Strona klienta
sumuswydawnictwo.pl



Budżet
24 000 PLN

- + Przekonanie klienta do **inwestycji w Ads**
- + Uzyskanie rentowności kampanii na poziomie **ROAS 1000%**
- + Automatyzacja: rentowna kampania **SMART**
- + Zwiększenie liczby nowych użytkowników o **200%**

Analiza wstępna



- 1 W celu analizy danych wykonaliśmy zaawansowane wdrożenie **Google Analytics**.
- 2 Skupiamy się na wartości koszyka zakupowego, stąd konieczne było wdrożenie **modułu e-commerce**.
- 3 W rozmowie z klientem ustalamy bestsellery i pozostałe **cele sprzedażowe**.
- 4 Przeanalizowaliśmy stronę i treści, - podstawowy **audyt użyteczności**.



Strategia



1

Oparcie analizy danych o automatyzację kampanii **SMART PLA** i dane śledzenia konwersji w **Google Ads**.

2

Uruchomienie **narzędzia CSS** w celu redukcji kosztu kliknięcia nawet o **20%**.

3

Zaplanowanie testów zasobów Google, szukamy **konwertującego** zasięgu w GDN/GSN.

Realizacja



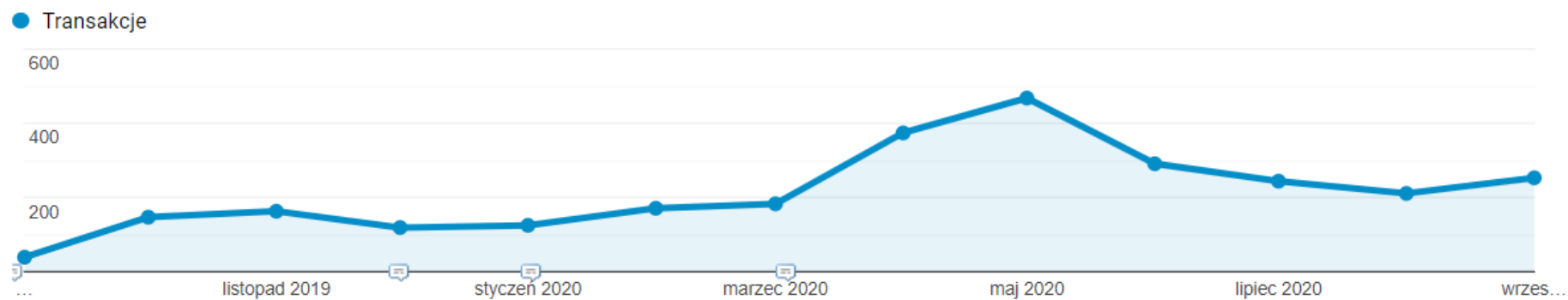
- Q1** Hybrydowa kampania sprzedażowa oparta o sieć wyszukiwania uzupełnianą Dynamic Search Ads + PLA + GDN. Testy kampanii PLA pozwoliły na uruchomienie kampanii SmartPLA. Uzyskany **wysoki ROAS** pozwala na doprecyzowanie kampanii.
- Q2** Migrujemy kampanie PLA na własny CSS, obniżając koszty kliknięcia podnosząc tym samym zyski z kampanii. Efekty to współczynnik konwersji aż **5,34%** i ROAS **2800%** dla PLA.
- Q3** Rozwijamy kampanie DSA i PLA celując w najlepiej konwertujące bestsellery oraz nowości. W efekcie osiągamy ponad **2500% zwrotu** z kampanii DSA.

To tylko część działań z tysięcy modyfikacji jakich dokonujemy na koncie Klienta. W DevaGroup możesz podglądać je na bieżąco, gdyż konto i kampania są zawsze Twoją własnością. Masz również wgląd w nowoczesne raporty Google Data Studio oraz wsparcie dedykowanego opiekuna, który wyjaśnia wszelkie zawiłości systemu, jak również pojawiające się w tym dokumencie skróty.

Efekty: wzrost transakcji



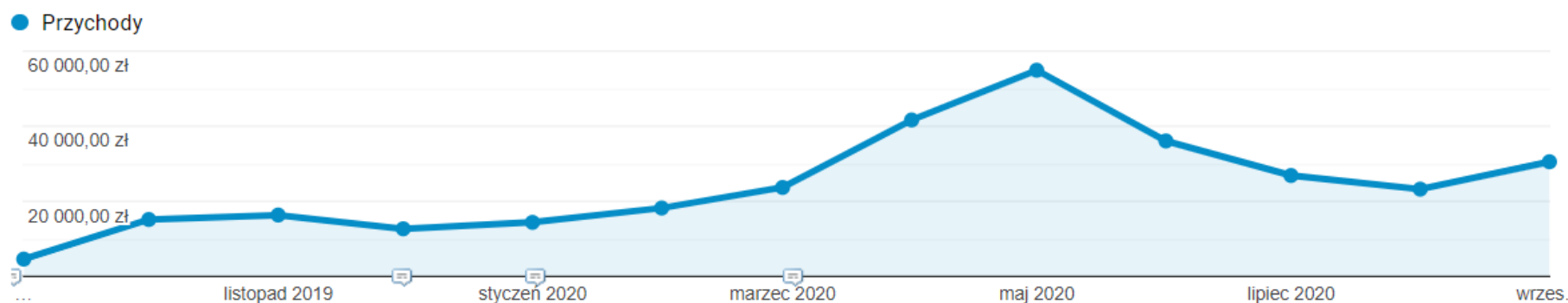
- + Średni wzrost o **21,17%** transakcji z Google/CPC vs. wszystkich użytkowników
- + Najlepszy miesiąc: **4 287% ROAS**
Wykorzystaliśmy rosnące zainteresowanie ze względu COVID-19



Efekty: wzrost przychodów



- + Średni wzrost o **26,78%** przychodów z Google/CPC vs. wszyscy użytkownicy
- + Najlepszy miesiąc: **+31%** łącznych przychodów miesiąc do miesiąca
Średnia wartość zamówienia ruchu Google/CPC vs. wszyscy użytkownicy większa o **24%**



Pełen sukces

+

ROAS 2051%

Każda wydana złotówka dawała 20zł zysku

+

22% więcej transakcji

To ponad 1/5 całego biznesu

+

28% więcej przychodu

Podnieśliśmy średnią wartość każdego koszyka

”

Jestem **bardzo zadowolony** i dziękuję za zaangażowanie. Myślę, że kolejne miesiące będą równie dobre. Fajnie, że wychodzi Pani też z **inicjatywą** i pomysłami. **Jest bardzo dobrze :)**

Wojciech Łapiński
Właściciel Wydawnictwa SUMMUS

“

Dziękuję!

Autorka kampanii

Karolina Kawulka

Specjalista SEM

Certyfikowana Specjalistka Google Ads i Analytics.
Uwielbia pracę z kampaniami głównie dla branży e-commerce.
Specjalizuje się również w wykorzystaniu Google Tag Managera.



Dedykowany kontakt

Aleksandra Połetek

New Business Manager
z Certyfikacją Indywidualną Google Ads

aleksandra.poletok@devagroup.pl
510 292 795
pon-pt 8³⁰-16³⁰

DevaGroup
ul. Łokietka 8d/26, 30-10 Kraków
NIP: 677-244-58-40