

Case study

Osiągnięcie średniego ROAS 2110% w konkurencyjnej branży beauty!

Aleksandra Pizoń
SEM Specialist



AMAZING
LASHES

O naszym Kliencie



Amazing Lashes to sklep oferujący produkty dla profesjonalnych stylistek rzęs, bezpośredni importer profesjonalnych produktów do zabiegu przedłużania i zagęszczania rzęs. To **silna marka** zbudowana w oparciu o potrzeby tysięcy stylistek **z Polski i zagranicy**.

Klient zwrócił się do nas z prośbą o współpracę z zakresu kampanii Google Ads i stworzenie rentowych kampanii pozwalających na **zwiększenie sprzedaży online w bardzo konkurencyjnej branży** beauty.

Poznaj efekty naszej współpracy!



Wyzwanie



Kiedy?
01.2022-01.07.2022



Obszar działań
Polska



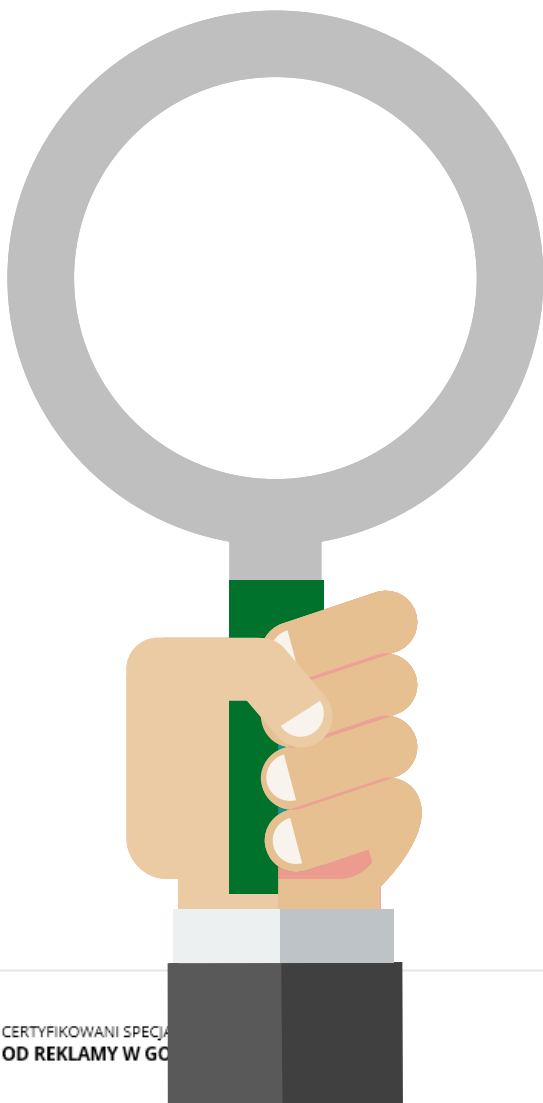
Strona
amazinglashes.com



Budżet
26 573 PLN

- + Zwiększenie **przychodów o ponad 20%**
- + Zwiększenie liczby **nowych użytkowników o 48%**
- + Automatyzacja: **rentowna kampania Performance MAX**
- + Obniżenie **kosztu konwersji o ponad 29%**

Analiza wstępna



1

Ustalenie z Klientem najbardziej **rentownych kategorii produktów** i pozostałych **celów sprzedażowych**.

2

Sprawdzenie analityki Klienta i ustalenie wdrożenia **dodatkowych konfiguracji konwersji**.

3

Ustalenie zapotrzebowania na **dodatkowe narzędzie zewnętrzne – BlueWinston**.

4

Potrzeba aktualizacji kampanii inteligentnych produktowych do kampanii nowego **typu kampanii – Performance Max**.



Założenia



1

Zwiększenie wartości konwersji przy jednoczesnym **obniżeniu kosztu konwersji** i utrzymaniu ROASu ponad 1500%.

2

Oparcie analizy danych o **automatyzację kampanii** Performance Max i dane śledzenia konwersji w Google Ads.

3

Wykorzystanie trwających **promocji sezonowych** w celu zwiększenia sprzedaży.

4

Skorzystanie z narzędzia Blue Winston w celu zwiększenia wyświetlania reklam sklepu dla zapytań z długiego ogona oraz **dostarczenie konwersji przy zachowaniu niskiego CPA.**



Realizacja

Branża beauty odznacza się **dużą konkurencyjnością**, dlatego przedstawione poniżej działania były wieloetapowe i dopasowane do **wysokich wymagań Klienta**.



- E1** Wdrożyliśmy odpowiednio skonstruowany tag Google Ads liczący liczbę i wartość konwersji zakupowych bez uwzględniania kosztów wysyłki. Umożliwiło to **dostarczanie do systemu pełniejszych danych**.
- E2** Zmieniliśmy model atrybucji na "opartą na danych" - umożliwia to **obliczanie rzeczywistego udziału każdej interakcji z reklamą** na ścieżce konwersji.
- E3** Stworzyliśmy **hybrydową kampanię sprzedażową** opartą o sieć wyszukiwania z kampanią brandową, uzupełnioną Dynamic Search Ads stworzoną za pomocą narzędzia BlueWinston + Performance Max + GDN (w okresie promocji).

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu Google Ads. W DevaGroup możesz liczyć na ciągłe wsparcie dedykowanego opiekuna, który wyjaśnia wszelkie zawiłości systemu, jak również pojawiające się w tym dokumencie skróty i branżowe słownictwo.

Realizacja



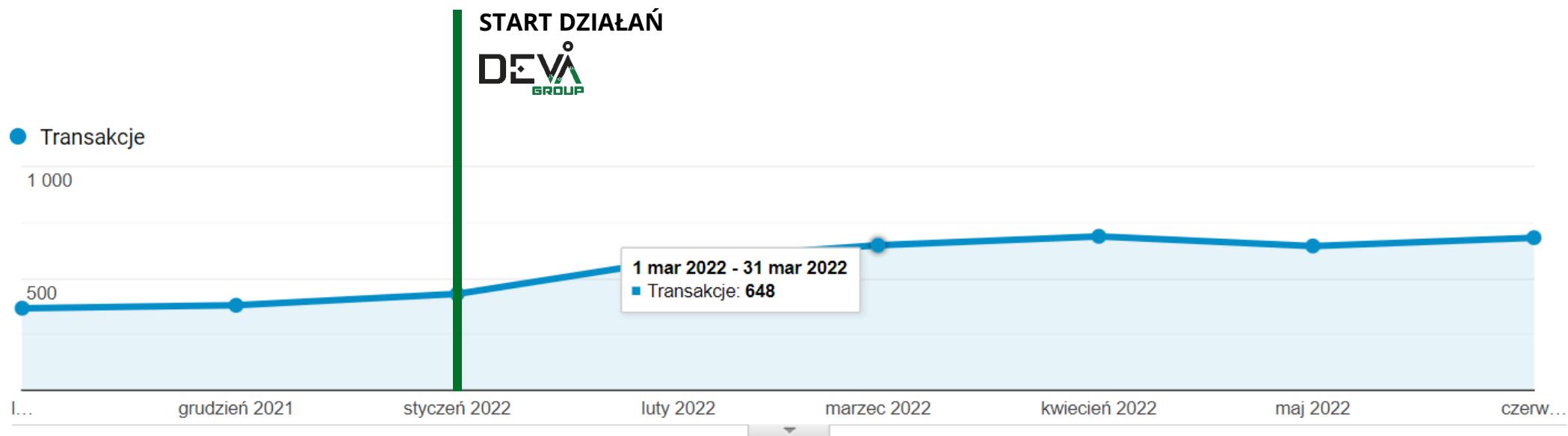
- E4** Testy najlepszych kategorii w **Kampanii Smart PLA** pozwoliły również na uruchomienie **efektywnej kampanii Performance Max** na własnym **agencyjnym CSS DevaGroup** i CSS Google.
- E5** Stworzenie kampanii brandowej **jako wsparcie dla pozostałych kampanii** i zwiększenie udziału w wyświetleniach, co zaowocowało **wygenerowaniem ROASu na poziomie 18 555 %** dla tej kampanii.
- E6** Dla najlepiej konwertującego produktu w okresie sezonowych promocji, zastosowaliśmy kampanię GDN na remarketing **generując dodatkowe 1657% ROASu.**

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu Google Ads. W DevaGroup możesz liczyć na ciągłe wsparcie dedykowanego opiekuna, który wyjaśnia wszelkie zawiłości systemu, jak również pojawiające się w tym dokumencie skróty i branżowe słownictwo.

Efekty: wzrost liczby transakcji

+ Wzrost liczby transakcji

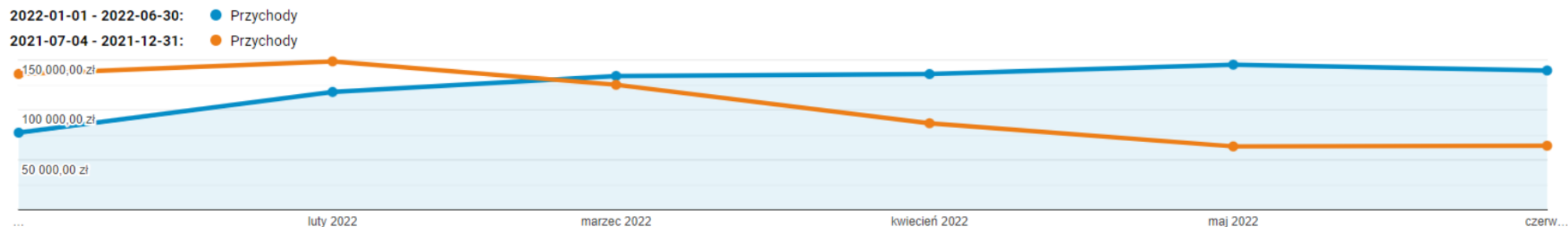
Średni wzrost **17,7%** transakcji z Google/CPC od momentu rozpoczęcia naszych działań



Efekty: wzrost przychodów

+ Wzrost przychodów z Google/CPC

Średni wzrost przychodów o **20,16 % (ponad 125 000 zł)** z Google/CPC w porównaniu do poprzedniego okresu (lipiec-grudzień 2021)



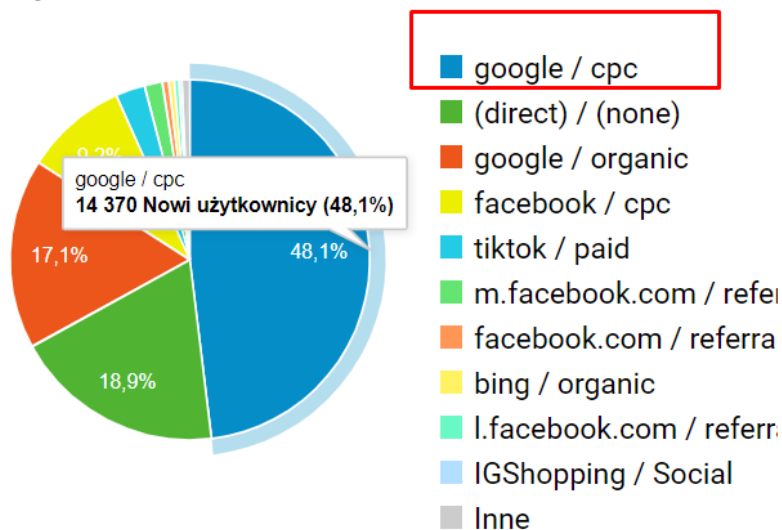
Efekty: wzrost użytkowników

+ Pozyskanie 48% nowych użytkowników na stronę

Prawie połowa pozyskanych nowych użytkowników na stronę pochodziła z kampanii Google Ads

Najlepsze źródła/media

1 sty 2022 - 30 cze 2022



Pełen sukces

+ **48% nowych użytkowników**

Google Ads odpowiadało za prawie połowę nowych osób na stronie

+ **2110% średni uzyskany ROAS**

Każda wydana złotówka dawała ponad **21 zł zysku**

+ **21% Przychód z Google / CPC**

Zwiększenie przychodu z tego źródła o **ponad 125 000 zł**



Dziękuję!

Autor kampanii

Aleksandra Pizoni

SEM Specialist

Certyfikowana Specjalistka Google Ads
oraz uczestniczka programu Digital Champions Program.
Zajmuje się zarządzaniem kampaniami w Google Ads i Facebook Ads.
Uwielbia podróżować i poszerzać swoje horyzonty.



Dedykowany kontakt

Łukasz Jeleń

Head of New Business
z Certyfikacją Indywidualną Google Ads

lukasz.jelen@devagroup.pl
517 450 338
pon-pt 9⁰⁰-17⁰⁰

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