

Case study

TikTok Ads, czyli jak skutecznie promować markę i docierać do nowych odbiorców!

Aleksandra Pizoń
SEM Specialist



AMAZING
LASHES

O naszym Kliencie



Amazing Lashes to sklep oferujący produkty dla 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.

W DevaGroup doskonale **znamy i rozumiemy trendy rynkowe**, dlatego zaproponowaliśmy nowe obszary działania w celu **dotarcia do potencjalnych Klientów i wzmocnienia pozycji brandu na rynku**. Tak rozpoczęły się działania na platformie TikTok.

Poznaj efekty naszej współpracy!



Wyzwanie



Kiedy?
09.05.2022-09.06.2022



Obszar działań
Polska



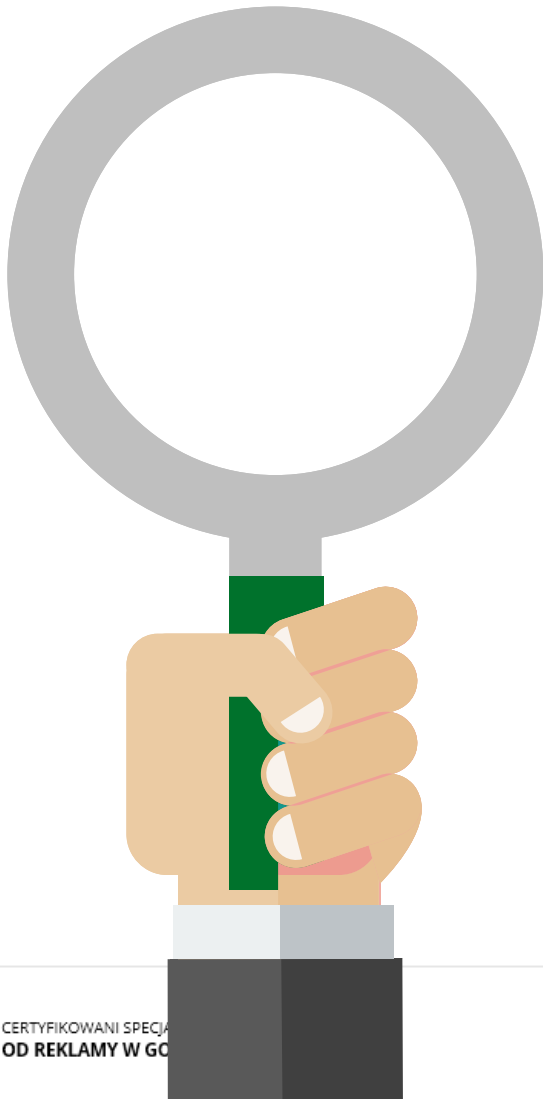
Strona
amazinglashes.com



Budżet
600 EUR

- + Rozszerzenie działań Klienta o **kolejne źródło dotarcia do odbiorców** za pomocą platformy TikTok
- + Zwiększenie zasięgów **organicznych treści**
- + Przetestowania nowego **medium TikTok** w porównaniu do Facebooka
- + **Wypromowanie profilu** i dotarcie do nowych, odpowiednio stargetowanych użytkowników

Analiza wstępna



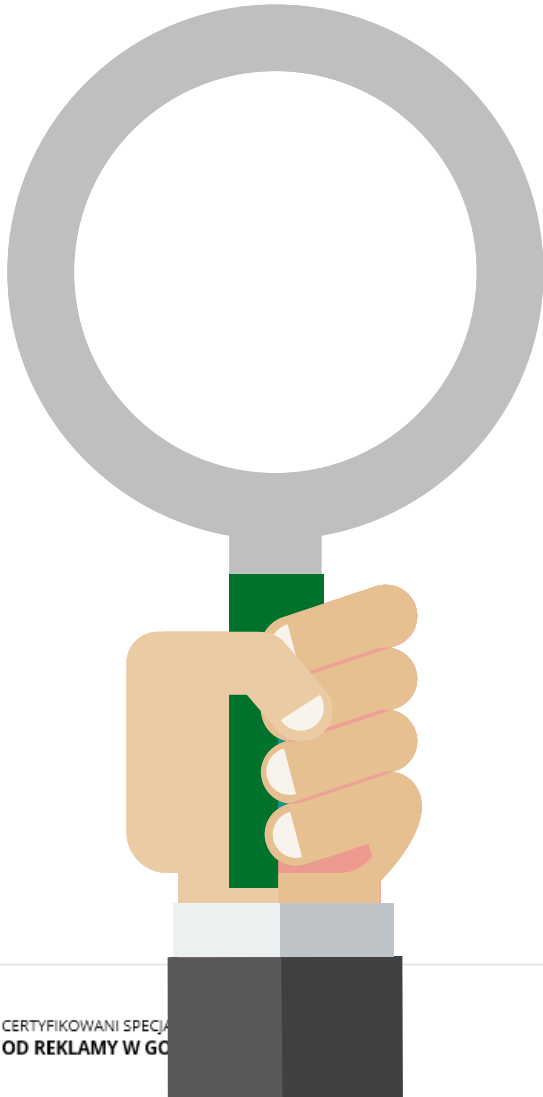
1

Wyzwaniem okazało się dotarcie do określonej niszy osób i zdobycie bardzo dużej ilości wyświetleń materiałów oraz polubień, dzięki czemu pozycja marki mogłaby zostać w większym stopniu “uwypuklona” i dostarczyć tzw. **“social proof”** wskazujący na popularność i upodobanie produktów wśród użytkowników.

2

Poprzez **wykorzystanie płatnych kampanii na platformie TikTok** mieliśmy większy wpływ na wzrost zasięgu określonych treści i co ważniejsze, mogliśmy kierować przekaz do określonej niszy użytkowników. **Pozyskanie nowych odbiorców** pozwoliło na szersze pokazanie oferty Klienta oraz wzbogacenie pozostałych działań sprzedażowych na Facebooku i w obrębie Google.

Analiza wstępna



3

Idealnym rozwiązaniem okazał się **content recycling**, czyli opcja **promowania w działaniach reklamowych postów, które są już na koncie** i wzbogacenie ich o określone funkcje, takie jak dodanie przycisku i skierowanie użytkowników na stronę internetową, czy możliwość stworzenia stron błyskawicznych, **wstępnie pokazujących daną ofertę** bez przechodzenia na macierzystą stronę internetową.

4

Ciekawym rozwiązaniem dla sklepów internetowych jest także możliwość **przesłania pliku produktowego i tworzenia określonych zestawów produktów**, którą również wykorzystaliśmy.



Plan pracy



1

Przeprowadzenie testów kierowania na stronę internetową, korzystanie z materiałów błyskawicznych oraz połączenie zestawu produktów w katalogu.

2

Uruchomienie kampanii z celami wyświetlenia strony docelowej, dodania do koszyka oraz zakupu, a następnie **sprawdzenie ich efektywności**.

3

Sprawdzenie potencjału pozyskiwania nowych użytkowników w porównaniu do pozostałych platform social mediowych: Facebooka oraz Instagrama.

4

Przetestowanie płatnych reklam pod względem **skalowania działań rozbudowy konta** i uzyskiwania wyświetleń materiałów oraz polubień profilu.

Realizacja

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



- E1** W pierwszym etapie działań uruchomiliśmy analitykę i poprzez **podłączenie do sklepu Pixela TikToka**, mogliśmy badać przepływ użytkowników na stronę, wykonywane przez nich akcje, jak np. dodanie do koszyka oraz generować listę odbiorców do list remarketingowych.
- E2** Przeprowadziliśmy **testy dla kampanii z różnymi typami konwersji** oraz sposobami kierowania użytkowników na ofertę Klienta.

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu TikTok 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

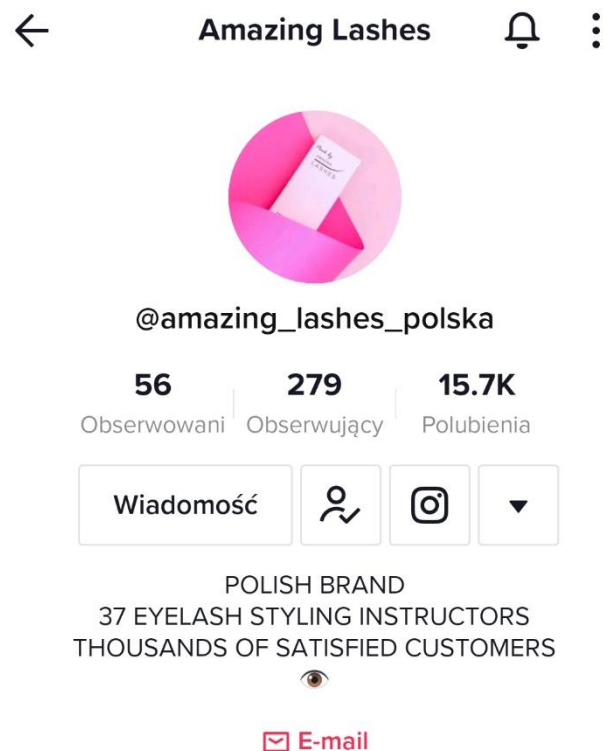


- E3** Kierowaliśmy na zainteresowania w połączeniu z innymi elementami targetowania **docierając do ponad 233 tys. osób i generując ponad 754 tys. wyświetleń strony.**
- E4** Wykorzystaliśmy również atrakcyjną formę kierowania po zainteresowaniach w połączeniu z **#hashtags**, dzięki czemu ilość odbiorców reklamy mieściła się w przedziale **2,68 mln - 3,28 mln osób.**
- E5** **Testowaliśmy kierowanie** z tej samej reklamy na bezpośrednią stronę internetową i stronę błyskawiczną.


To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu TikTok 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: przyrost użytkowników

- + Zwiększenie liczby nowych użytkowników na profilu o 17,3% - **ponad 200 nowych obserwujących** oraz wzrost liczby polubień profilu o 16% - **ponad 2 tys. nowych lajków** na koncie Amazing Lashes w miesiąc.



← Amazing Lashes 🔔 ⋮



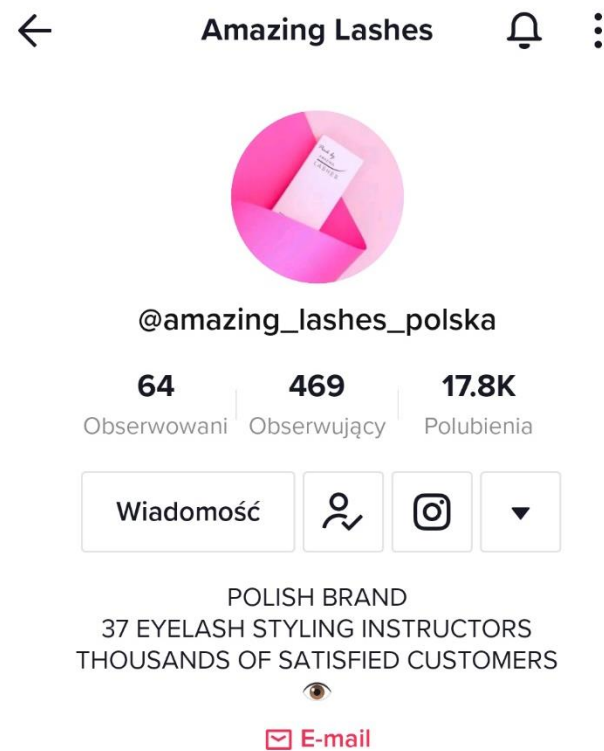
@amazing_lashes_polska

56 Obserwowani | **279** Obserwujący | **15.7K** Polubienia


Wiadomość 👤 📷 ▼

POLISH BRAND
37 EYELASH STYLING INSTRUCTORS
THOUSANDS OF SATISFIED CUSTOMERS

📧 E-mail



← Amazing Lashes 🔔 ⋮



@amazing_lashes_polska

64 Obserwowani | **469** Obserwujący | **17.8K** Polubienia

Wiadomość 👤 📷 ▼

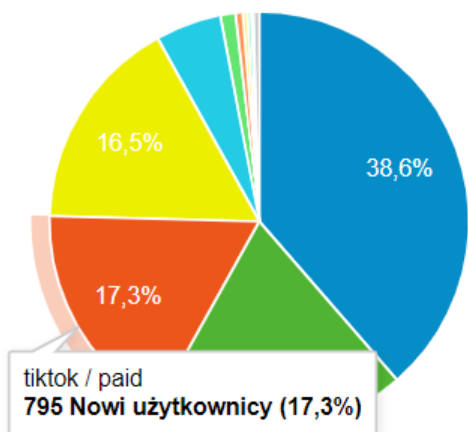
POLISH BRAND
37 EYELASH STYLING INSTRUCTORS
THOUSANDS OF SATISFIED CUSTOMERS

📧 E-mail

Efekty: wzrost zainteresowania

+ TikTok **przyciągnął 3x więcej użytkowników** niż tradycyjne działania na Facebooku.

Najlepsze źródła/media



- google / cpc
- google / organic
- tiktok / paid
- (direct) / (none)
- facebook / cpc
- m.facebook.com / refer
- bing / organic
- IGShopping / Social
- facebook.com / referra
- tiktok.com / referral
- Inne

| | Użytkownicy ↓ | Nowi użytkownicy ↓ | Sesje ↓ |
|---------------------|---------------|--------------------|---------|
| | 5 166 | 4 576 | 7 680 |
| 1 google / cpc | 2 217 | | |
| 2 google / organic | 1 061 | | |
| 3 tiktok / paid | 796 | | |
| 4 (direct) / (none) | 849 | | |




Efekty: wzrost zasięgów konta

- + W trakcie współpracy udało nam się **dotrzeć do 233 834 użytkowników** oraz **wygenerować 754 183 wyświetleń strony**. Szczegółowe dane dotyczące wyników z kampanii znajdują się w tabeli poniżej:

| Wyświetlenia | Kliknięcia | Nowi followersi | Polubienia profilu | Odwiedziny profilu | Średnie CPC | CTR | CPM |
|--------------|------------|-----------------|--------------------|--------------------|-------------|------|-----|
| 754 183 | 2 307 | 240 | 2 844 | 1 446 | 0,26 EUR | 0,31 | 0,8 |

Efekty: wzrost wyświetleń materiałów wideo na profilu

+ Łączna ilość wyświetleń reklamy: **171 609**

| <input type="checkbox"/> | On/.. | Name | Total cost | Impressions | Reach | Clicks | CPC | Paid Follo... | Paid Lik... | Paid Shar... | Paid Profile ... | CPM | |
|--------------------------|-------------------------------------|---|------------|-------------|---------|--------|-----|---------------|-------------|--------------|------------------|-----|----------|
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  Adv5 making eyelashes-inst... | - | 36.38 EUR | 30,751 | 19,292 | 100 | 0.36 EUR | 15 | 104 | 0 | 91 | 1.18 EUR |
| <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  Adv5 making eyelashes -pur | - | 24.80 EUR | 45,702 | 28,328 | 95 | 0.26 EUR | 7 | 148 | 0 | 73 | 0.54 EUR |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  Adv5 making eyelashes - vc | - | 102.21 EUR | 95,156 | 54,168 | 320 | 0.32 EUR | 38 | 392 | 9 | 176 | 1.07 EUR |
| Total of 3 Ad(s) | | | - | 163.39 EUR | 171,609 | 92,214 | 515 | 0.32 EUR | 60 | 644 | 9 | 340 | 0.95 EUR |

Efekty: wzrost wyświetleń materiałów wideo na profilu

+ Łączna ilość wyświetleń reklamy: **125 907**

| Name | Total cost ↕ | Impressions ↕ | Reach ↕ | Clicks ↕ | CPC ↕ | Paid Followers ↕ | Paid Likes ↕ | Paid Shares ↕ | Paid Profile Visits ↕ | CPM ↕ |
|---|--------------|---------------|---------|----------|----------|------------------|--------------|---------------|-----------------------|----------|
|  Adv5 making eyelashes - vc | 102.21 EUR | 95,156 | 54,168 | 320 | 0.32 EUR | 38 | 392 | 9 | 176 | 1.07 EUR |
|  Adv5 making eyelashes-inst... | 36.38 EUR | 30,751 | 19,292 | 100 | 0.36 EUR | 15 | 104 | 0 | 91 | 1.18 EUR |

Pełen sukces

+ **Ponad 200 nowych użytkowników**

Najtańsze źródło ruchu płatnego pośród mediów Klienta

+ **Ponad 2 tys. nowych polubień**

Na profilu Klienta w ciągu miesiąca działań

+ **60% więcej obserwujących**

Przy średnim CPC kampanii 0,26 Euro



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