



Case study

Jak w miesiąc uzyskaliśmy ROAS ponad 6000%  
w branży motoryzacyjnej?

Patryk Pala

Allegro Ads Specialist



ADAMOT<sup>PL</sup>

# O naszym Kliencie



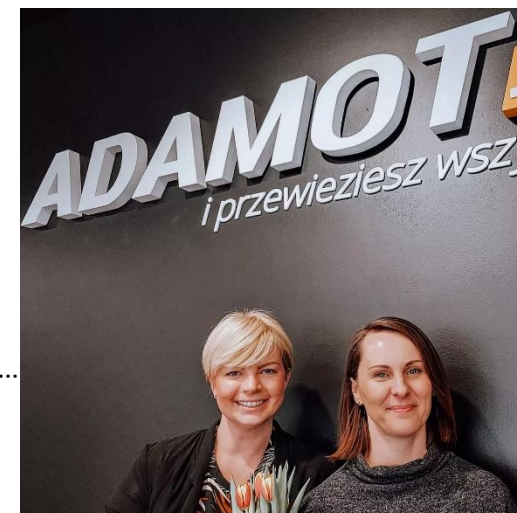
Firma **ADAMOT** funkcjonuje na polskim rynku od 2011r.

Jej misją jest zapewnienie łatwego i wygodnego dostępu do bogatej oferty akcesoriów motoryzacyjnych oraz **zagwarantowanie efektywnej obsługi Klienta na najwyższym poziomie.**

Celem i ambicją firmy jest **bycie liderem na rynku akcesoriów samochodowych.**

Firma zwróciła się do nas z prośbą o wsparcie **sprzedaży asortymentu na Allegro w branży motoryzacyjnej.**

**Poznaj efekty naszej współpracy!**



# Wyzwanie



Kiedy?  
01.05-31.05.2022



Obszar działań  
Polska – platforma Allegro



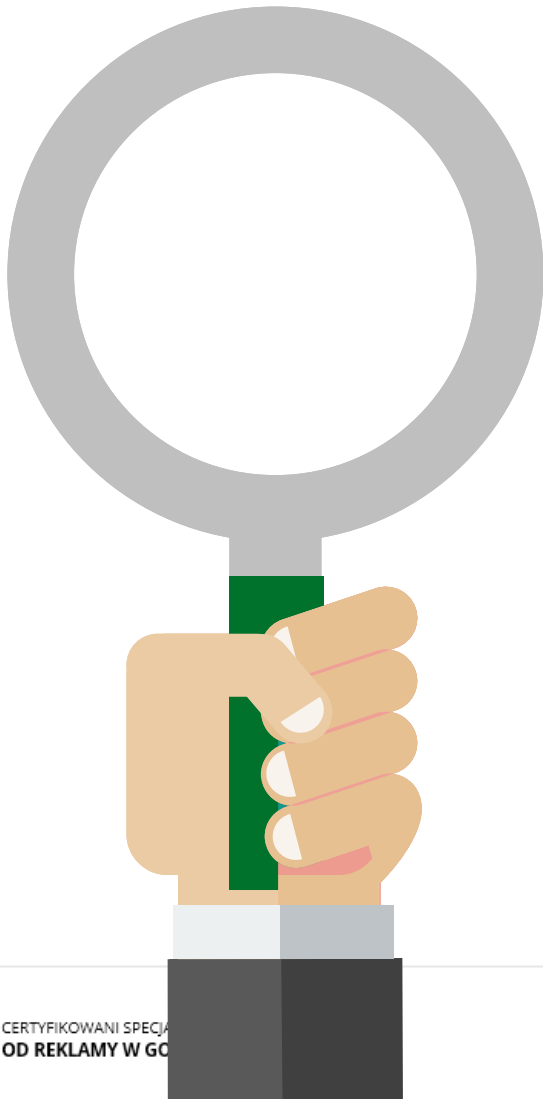
Strona  
allegro.pl/SMA-Ferroz



Budżet  
1000 PLN

- + **Niewielki budżet** w bardzo konkurencyjnej branży
- + Pozyskanie **nowych Klientów**
- + Zbudowanie większej **świadomości marki**
- + **Zwiększenie sprzedaży** internetowej i stacjonarnej

# Analiza wstępna



1

Wykorzystując dostępne narzędzia do analityki portalu Allegro **zbadaliśmy konkurencję i potencjał sprzedaży w branży.**

2

Analizując sprzedaż oraz niszę **wykorzystaliśmy najtrafniejsze słowa kluczowe** tak, aby pokazać się nowym potencjalnym Klientom.

3

Zbadaliśmy, które miejsca mają największy potencjał sprzedaży i **tam przekierowaliśmy cały ruch.**

4

Wykorzystanie budżetu w **kluczowych miejscach reklamowania.**



# Założenia



1

Ustalenie słów kluczowych, które mogłyby **wygenerować najwyższą sprzedaż.**

2

**Regularna optymalizacja** pozwalająca na bieżącą kontrolę działań i wyników.

3

ROAS na poziomie **co najmniej 1000%.**

4

**Systematyczna praca nad aukcjami,** generującymi niskie wyniki w celu poprawy ich skuteczności.



# Realizacja



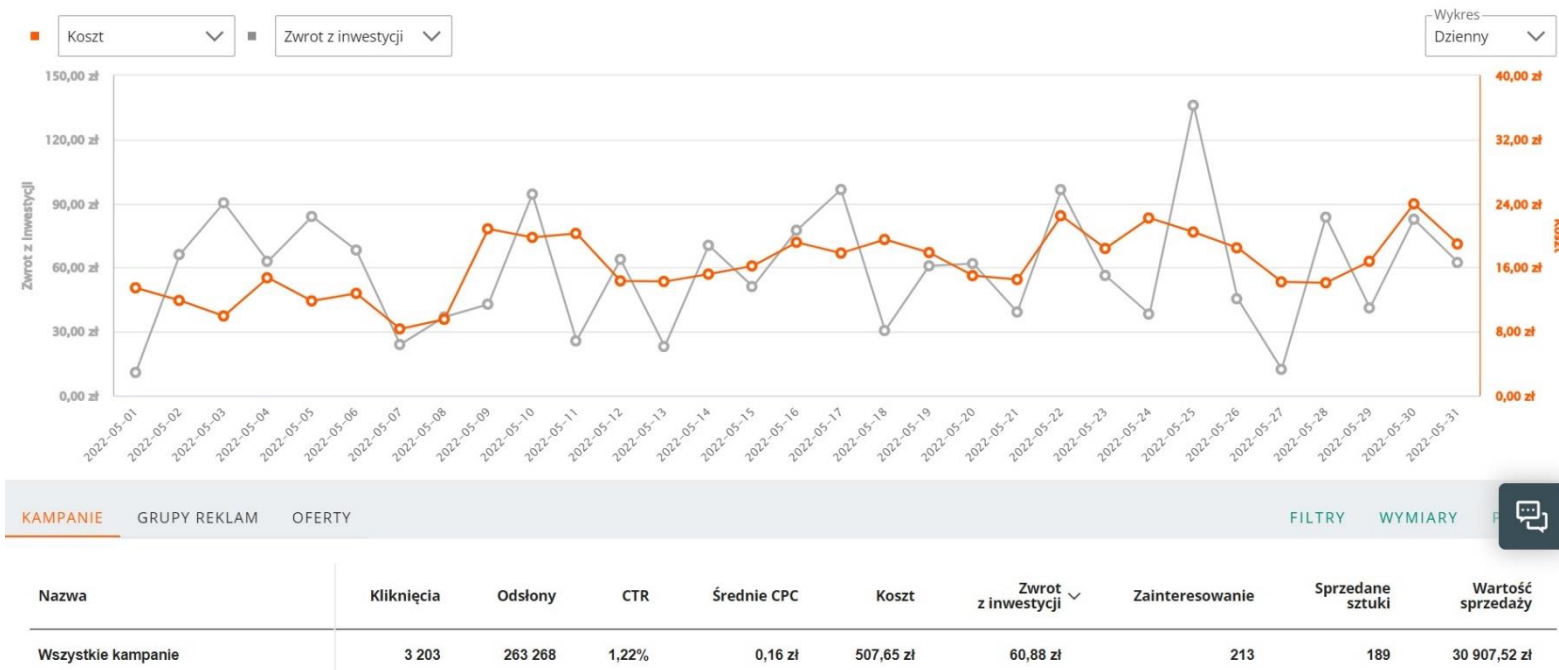
- E1** Wykorzystując wiedzę na temat sprzedaży konkurencji **zbudowaliśmy strategię promocji**, aby maksymalizować wyniki.
- E2** Regularnie **optymalizujemy i dodajemy nowe aukcje**, aby algorytm serwisu miał nad czym pracować.
- E3** **Systematycznie wybieraliśmy aukcje**, które generują najniższe wyniki i tworzyliśmy dla nich osobne kampanie.

To tylko część działań, będących składowymi prowadzonych przez nas działań z zakresu Allegro 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: ROAS 6088%

## + Wzrost wartości transakcji

Systematyczna optymalizacja aukcji pozwoliła na **wygenerowanie zysku rzędu ponad 30 000 zł w miesiąc nie przekraczając założonego budżetu 1 000 zł.**



# Pełen sukces

+

**ROAS na poziomie 6088%**

Pozyskany dzięki płatnym kampaniom Allegro Ads

+

**262 tys. wyświetleń reklam**

Znaczny wzrost widoczności marki w budżecie 1000 zł

+

**Wypracowanie rentownej strategii sprzedaży na Allegro**

Uzyskanie dodatkowej sprzedaży i prowadzenie rentownych kampanii





# Dziękuję!

## Autor kampanii Allegro Ads

*Patryk Pala*

Allegro Ads Specialist

W DevaGroup odpowiedzialny za kompleksowe prowadzenie sprzedaży oraz kampanii reklamowych Klientów Allegro i Amazon. Działa w branży e-commerce od ponad 5 lat. Absolwent renomowanych krakowskich uczelni wyższych.



## Dedykowany kontakt

**Łukasz Jeleń**

Head of New Business  
z Certyfikacją Indywidualną Google Ads

lukasz.jelen@devagroup.pl

517 450 338

pon-pt 9<sup>00</sup>-17<sup>00</sup>

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