

Case study

Reklamy na TikToku jako skuteczne uzupełnienie działań promocyjnych

Aleksandra Pizoń-Liwocha
Senior SEM Specialist



O naszym Kliencie



Park Wodny Kraków to jeden z największych i najpopularniejszych aquaparków w Polsce. Ten kompleks basenów i atrakcji wodnych to niekwestionowany lider w dziedzinie rozrywki wodnej, zapewniający niezapomniane przeżycia dla każdego, kto go odwiedzi.

Celem naszej współpracy była **dywersyfikacja kanałów dotarcia** do potencjalnych Klientów, a także zwiększenie zasięgu świadomości oferty Parku Wodnego wśród użytkowników TikToka.

Jest to uzupełnienie działań prowadzonych na innych kanałach promocji takich jak Facebook Ads czy Google Ads.



Wyzwanie



Kiedy?
07.08-07.09.2023



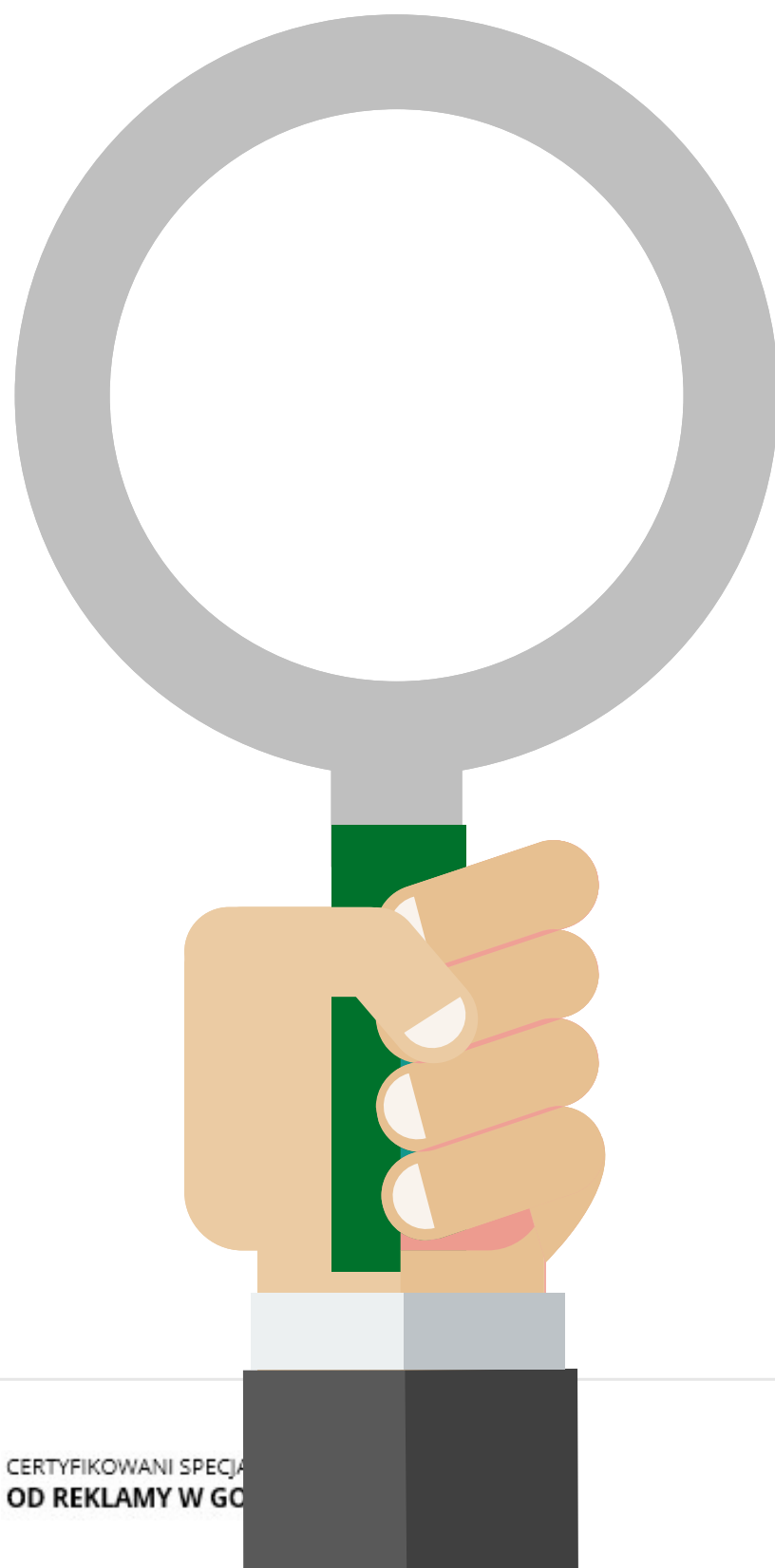
Obszar działań
Polska



Strona
www.parkwodny.pl

- + **Zwiększenie zasięgu reklam** oraz pozyskanie nowych obserwatorów na profilu Parku Wodnego
- + **Budowanie świadomości** na temat istnienia Parku Wodnego i jego oferty, zachęcenie do odwiedzin w wybranym terminie
- + **Uzupełnienie działań** prowadzonych na innych kanałach promocji - Facebook Ads oraz Google Ads
- + **Dywersyfikacja działań promocyjnych** – przetestowanie alternatywnej metody promocji

Analiza wstępna



1

Po konsultacjach z Klientem **poszukiwaliśmy alternatywnej formy promocji**, która uzupełniłaby inne kanały, takie jak Facebook czy Google Ads.

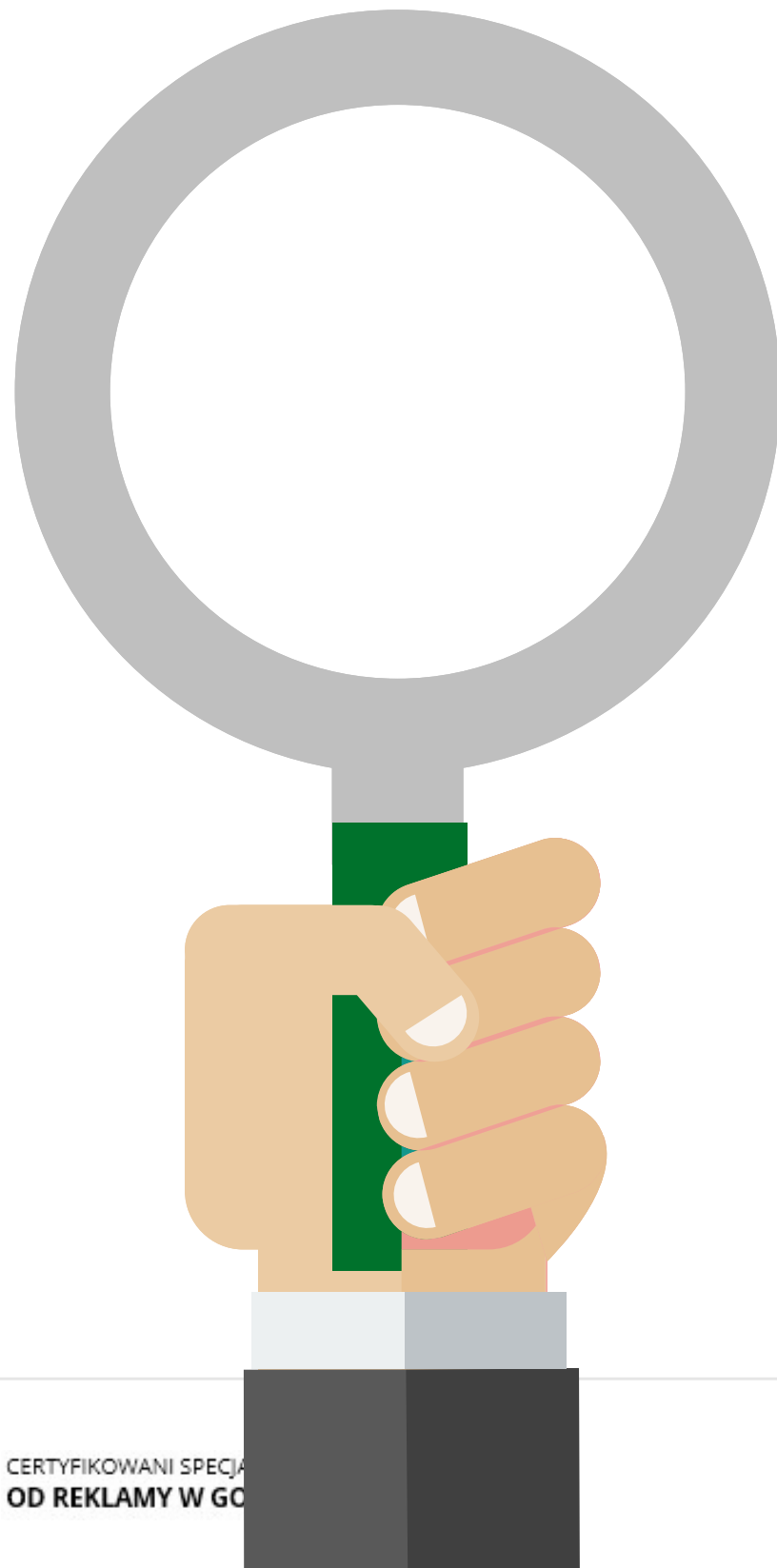
2

Po dokładnej analizie grupy docelowej, użytkowników oraz kosztów dotarcia, **zdecydowaliśmy się na wykorzystanie platformy TikTok** jako optymalnej dla naszej strategii reklamowej.

3

Przeprowadziliśmy szczegółową analizę konkurencji oraz przedstawiliśmy Klientowi przykłady reklam, jakie możemy wykorzystać na platformie TikTok.

Analiza wstępna



4

Opracowaliśmy kompleksowy plan działań, który obejmował wdrożenie analityki oraz wyodrębnienie celów reklamowych.

5

W ramach strategii reklamowej 'organic + paid = always engaged' postaviliśmy na **promowanie TikToków umieszczonych na profilu Klienta,** wspierając jednocześnie działania organiczne poprzez płatne reklamy.

Założenia



1

Dotarcie do jak największej liczby osób

z określonych obszarów, aby przedstawić atrakcje Parku Wodnego i zachęcić do skorzystania z oferty w wybranym terminie.

2

Osiągnięcie jak najlepszego efektu zwiększenia świadomości oraz zaangażowania użytkowników

poprzez obserwację profilu, udostępnienia materiałów innym osobom oraz przejścia na stronę internetową z opisem pełnej oferty Klienta.

3

Zdobywanie dużych ilości wyświetleń dla materiałów promocyjnych umożliwiło nam zbudowanie "dowodu społecznego" oraz wyeksponowanie atrakcyjności profilu. Te wyniki stały się kluczowym czynnikiem przy opracowywaniu przyszłych strategii działania.

Realizacja



- E1** Po dokładnym zrozumieniu potrzeb Parku Wodnego, przeprowadziliśmy go przez **kompletny proces tworzenia konta, optymalizacji profilu oraz przygotowania do realizacji płatnej kampanii na TikToku**. Następnie Klient opracował materiały wideo, które zostały umieszczone na profilu.
- E2** **Wdrożyliśmy pełną analitykę za pomocą Pixela TikToka**, co umożliwiło nam śledzenie ruchu na stronie oraz dodatkowych konwersji, takich jak zakupy biletów.

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



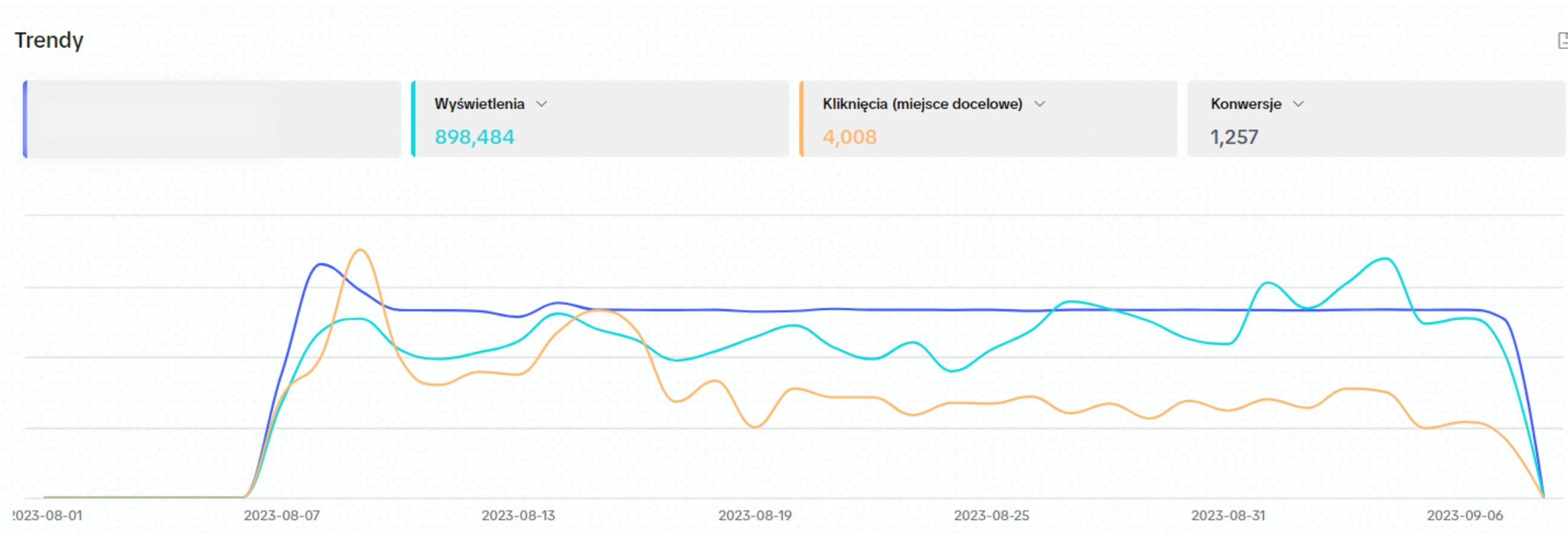
E3 Na podstawie określonych przez Klienta cech idealnego odbiorcy, **stworzyliśmy grupę reklamową z właściwie dobranymi zainteresowaniami i demografią.**

W ramach kampanii umieściliśmy różne warianty TikToków. Naszym celem było zwiększenie wyświetlania treści strony oraz promocja oferty – **kluczowe było osiągnięcie rezultatów w szybkim czasie** i w atrakcyjny sposób.

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

- + Uzyskanie **898 484 wyświetleń** reklam na ekranie aplikacji TikTok, jednocześnie docierając do **329 915 unikalnych użytkowników**.
- + Zwiększenie zasięgu konta poprzez pozyskanie **972 obserwujących**, **4 076 polubień**, **414 udostępnień** materiałów oraz **3 118 odwiedzin profilu**.



Efekty

- + **Podsumowanie wyników kampanii** uwzględniające: ilość wizyt na profilu, udostępnienia materiału reklamowego, uzyskanie nowych obserwujących, zaangażowanie, zasięg, kliknięcia, konwersje, wyświetlenia oraz budżet.

Campaign										
Ad group										
Ad										
Create Edit Bulk create/Edit Automated rules Profile rate Breakdown										
On/Off	Name	Total cost	Impressions	Clicks (All)	Reach	Clicks (Desti...	CPC (Destination)	CTR (Destin...	Paid followers	Paid likes
☐	park wodny-vc		898,484	12,921	329,915	4,008		0.45%	972	4,076
Total of 1 campaign			898,484	12,921	329,915	4,008		0.45%	972	4,076

On/Off	Name	Destin...	Paid followers	Paid likes	Paid comments	Paid shares	Paid profile visits	Paid profile visit r...	Total view cont...	Total page view
☐	park wodny-vc	0.45%	972	4,076	290	414	3,118	0.35%	1,258	1,604
Total of 1 campaign		0.45%	972	4,076	290	414	3,118	0.35%	1,258	1,604

Campaign										
Ad group										
Ad										
Create Edit Bulk create/Edit Automated rules Park Wodny Breakdown										
On/Off	Name	Clicks (Destination)	Conversions	Total contact	Total page view	Total view content	Total add-to-cart	Total landing page view	Total complete payment	
☐	park wodny-vc	4,008	1,258	11	1,604	1,258	42	2,286	8	
Total of 1 campaign		4,008	1,258	11	1,604	1,258	42	2,286	8	

Efekty

- + Reklama 1 (ID 177356541978832) w okresie trwania kampanii **osiągnęła wyniki na poziomie 655 990 wyświetleń.**

Wyświetl dane

Identyfikator reklamy:
1773565419788321

Adv 1 - 131,500 views



Tekst

Zabawa na całego w Parku Wodnym w Krako...

Wezwanie do działania

Automatycznie zoptymalizowane

Promowane łącze do witryny internetowej ?

https://www.parkwodny.pl/?utm_sou

Codziennie

Grupa odbiorców ?

2023-08-01 ~ 2023-09-11 (UTC+01:00) Strefa czasowa Warszawa ?

Łączne wyniki

946

View Content

Koszt za wynik

View Content

Wyświetlenia

655,990

Kliknięcia (miejsce docelow...

3,170

Koszt kliknięcia (miejsce d...

Współczynnik klikalności (...)

0.48%

Konwersje

946

Łączny koszt

Koszt działania (CPA)

Współczynnik konwersji (C...

29.84%

Efekty

- + Reklama 2 (ID 1773565419792401) w okresie trwania kampanii **osiągnęła wyniki na poziomie 122 413 wyświetleń.**

Wyświetl dane

Identyfikator reklamy:

1773565419792401

Adv 2 - 817 views



Tekst

A Wy, jak bawicie się we wakacje? 😊 #parkw...

Wezwanie do działania

Automatycznie zoptymalizowane

Promowane łącze do witryny internetowej ?

https://www.parkwodny.pl/?utm_so

Codziennie

Grupa odbiorców ?

2023-08-01 ~ 2023-09-11 (UTC+01:00) Strefa czasowa Warszawa ?

Łączne wyniki

195

[View Content](#)

Koszt za wynik

[View Content](#)

Wyświetlenia

122,413

Kliknięcia (miejsce docelow...

532

Koszt kliknięcia (miejsce d...

Współczynnik klikalności (...)

0.43%

Konwersje

195

Łączny koszt

Koszt działania (CPA)

Współczynnik konwersji (C...

36.65%

Efekty

- + Reklama 3 (ID 1775562893940753) w okresie trwania kampanii **osiągnęła wyniki na poziomie 120 081 wyświetleń.**

Wyświetl dane

Identyfikator reklamy:
1775562893940753

Adv 3 - 15 s



Tekst

Zaczynamy świetną zabawę w @park.wodny....

Wezwanie do działania

Automatycznie zoptymalizowane

Promowane łącze do witryny internetowej ?

https://www.parkwodny.pl/?utm_sou

Codziennie

Grupa odbiorców ?

2023-08-01 ~ 2023-09-11 (UTC+01:00) Strefa czasowa Warszawa ?

Łączne wyniki

117

View Content

Koszt za wynik

View Content

Wyświetlenia

120,081

Kliknięcia (miejsce docelow...

306

Koszt kliknięcia (miejsce d...

1

Współczynnik klikalności (...)

0.25%

Konwersje

117

Łączny koszt

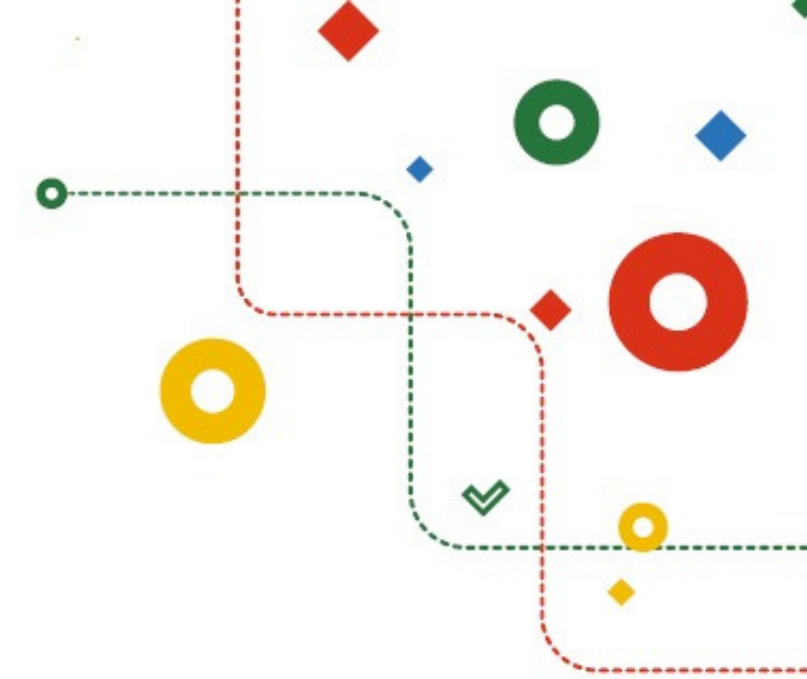
Koszt działania (CPA)

Współczynnik konwersji (C...

38.24%

Efekty

+ **Porównanie wyników** wszystkich reklam na platformie TikTok.



Nazwa	Identyfikator materiału wideo	Łączny koszt	Koszt kliknięcia	Koszt 1000 w...	Wyświetlenia	Kliknięcia	Współczynni...	Koszt działan...	Konwersje	Współczynni...	Współczynni...
 WODNA ZABAWA Zobacz analizę	7264523988663582722	Góra 25%	Góra 75%	Góra 75%	655,990 Góra 25%	3,170 Góra 25%	0.48% Góra 25%	Dół 25%	946 Góra 25%	29.84% Góra 25%	0.14% -
 WODNA ZABAWA Zobacz analizę	7264523989737799682	Góra 25%	Dół 25%	Góra 75%	122,413 Góra 25%	532 Góra 25%	0.43% Góra 50%	Dół 25%	195 Góra 25%	36.65% Góra 25%	0.16% -
 WODNA ZABAWA Zobacz analizę	7272705713415290882	Góra 25%	Dół 25%	Góra 75%	120,081 Góra 25%	306 Góra 25%	0.25% Góra 50%	Dół 25%	117 Góra 25%	38.24% Góra 25%	0.1% -

Efekty

- + Po miesiącu płatnej promocji uzyskaliśmy ponad **972 nowych obserwujących** i **4 076** polubień TikToków. Poniżej przedstawienie profilu po miesiącu promocji.

Profile rate	
Breakdown	
Paid followers	Paid likes
972	4,076
972	4,076

@park.wodny.krakow
Park Wodny w Krakowie S.A.

1 1229 5186
Obserwowani Obserwujących Polubienia

Wiadomość

Zapraszamy na doskonałą zabawę i wypoczynek pośród mnóstwa wodnych atrakcji! 🥰

<https://www.parkwodny.pl/>

Teraz Ty

Pełen sukces

+ **898 484 wyświetleń reklam na ekranie aplikacji TikTok**

+ **Uzyskanie 1 258 konwersji - wyświetleń strony docelowej**

1 604 wszystkich zdarzeń dot. wyświetlenia strony docelowej.

+ **Zwiększenia zasięgu konta**

Pozyskanie 972 obserwujących, 4 076 polubień oraz 3 118 odwiedzin profilu.

+ **TikTok jako uzupełnienie innych działań**

Dzięki płatnym działaniom pozyskano 11 dodatkowych konwersji kontaktów, 42 dodania do koszyka i 8 konwersji zakupowych.

+ **Niewielki budżet - świetne wyniki**

To dowodzi, że TikTok jest doskonałym miejscem do promocji, niezależnie od skali.

Pełen sukces

”

Świetna współpraca ze świetnymi specjalistami. Podobnie jak w innych tematach internetowych, tak i tutaj czuliśmy się odpowiednio zaopiekowani i otrzymaliśmy cenne wskazówki dotyczące contentu. Myślę, że kampanie płatne na Tik-Toku są świetnym uzupełnieniem promocji prowadzonych na innych kanałach.

Krystian Kozicki
Dyrektor Działu Marketingu

“

Kontakt

Autorka kampanii

Aleksandra Pizon-Liwocha

Senior SEM Specialist w DevaGroup

Certyfikowana Specjalistka Google Ads oraz uczestniczka programu Digital Champions Program. Zajmuje się zarządzaniem kampaniami w Google Ads i Facebook Ads. Uwielbia patrzeć jak przychody Klientów rosną i z zafascynowaniem poszerza horyzonty w marketingu internetowym. Relaksuje się podczas intensywnych wyjazdów i wędrowek po górach. Po intensywnym dniu lubi się zaszyć w kuchni lub wyciszyć z dobrą książką.



Dedykowany kontakt

Aleksandra Połetek-Pszonak

Senior New Business Manager

alesandra.poletok@devagroup.pl

510 292 795

pon-czw 8:30-16:00

pt 8:30-15:00

DevaGroup

ul. Łokietka 8d/26, 30-10 Kraków

NIP: 677-244-58-40