

Case study

Wzrost przychodów i sprzedaży dla e-commerce na rynku niemieckim

Michał Łach
SEM Associate



ADAMOT.DE
Mit uns ist alles transportierbar

O naszym Kliencie



Adamot.de to firma, która od lat działa na rynku europejskim, oferując w swoim sklepie internetowym bogatą ofertę akcesoriów motoryzacyjnych i części samochodowych.

Celem naszej współpracy było **zwiększenie przychodów i sprzedaży** oraz **opracowanie strategii rozwojowych** dostosowanych do specyficznych potrzeb różnych rynków zagranicznych.

Klientowi zależało na tym, aby prowadzone działania nie tylko wspierały bieżące cele biznesowe, ale także umożliwiały jego rozwój na nowych rynkach.



Wyzwanie



Kiedy?
03.2023 - obecnie



Obszar działań
Niemcy

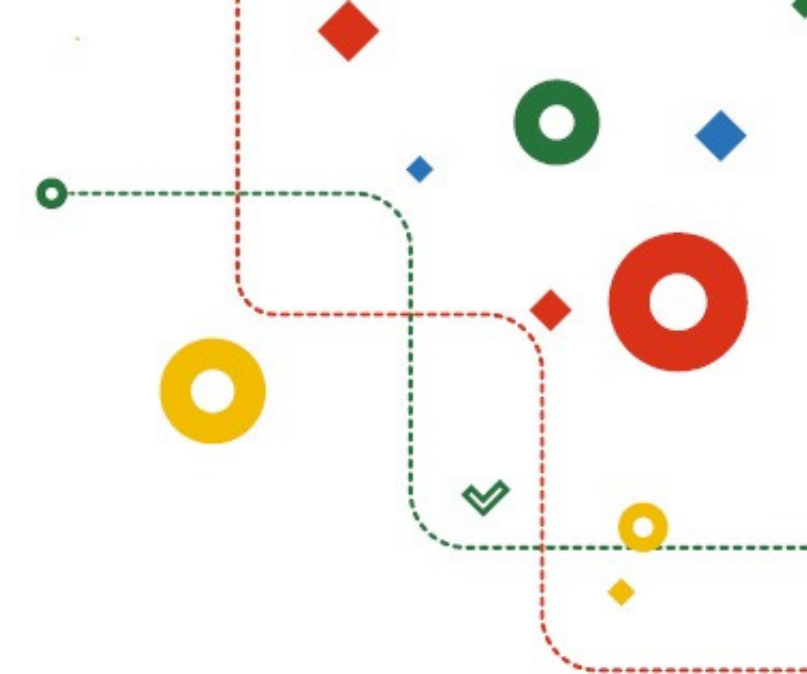


Strona
adamot.de

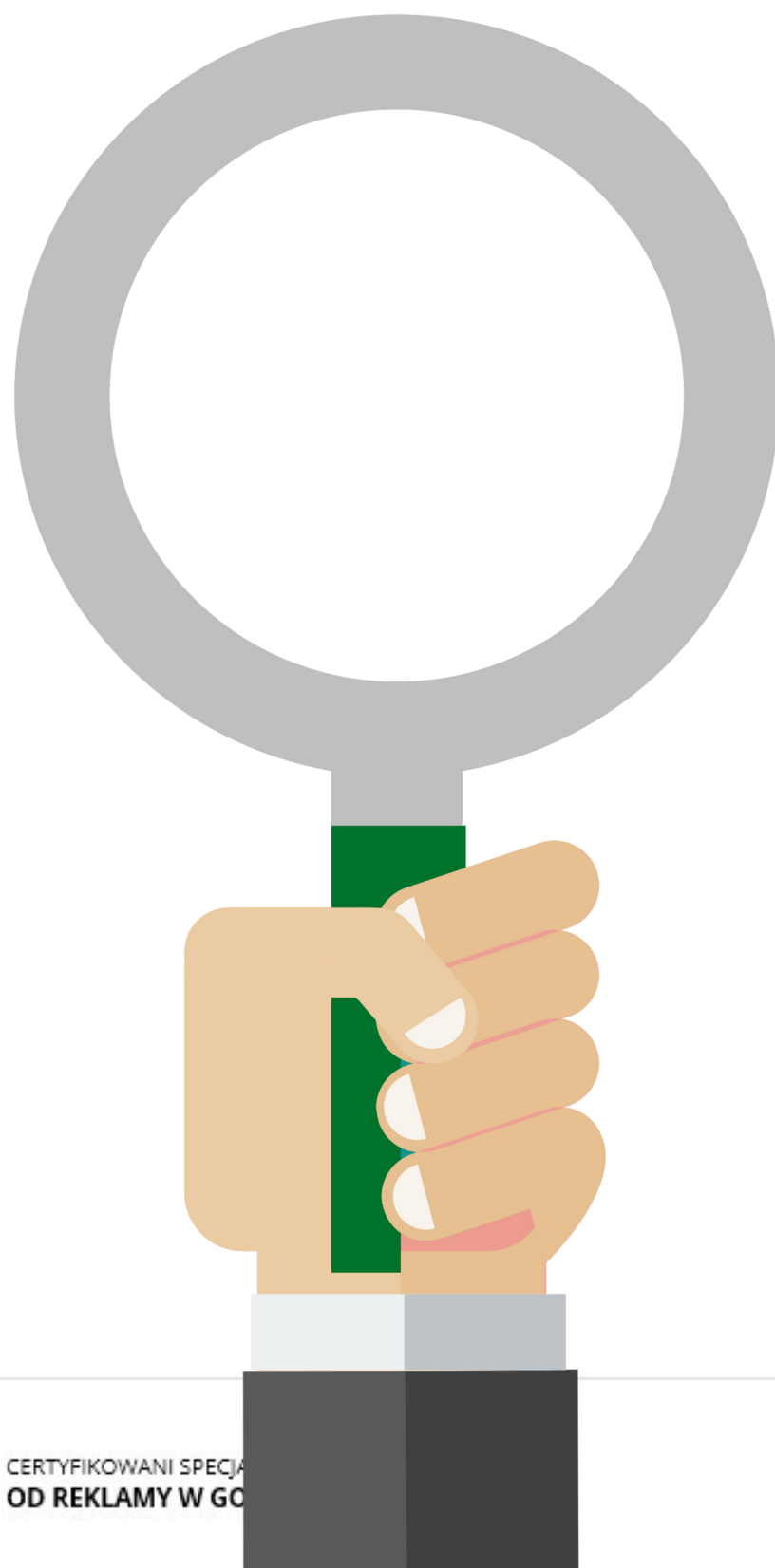
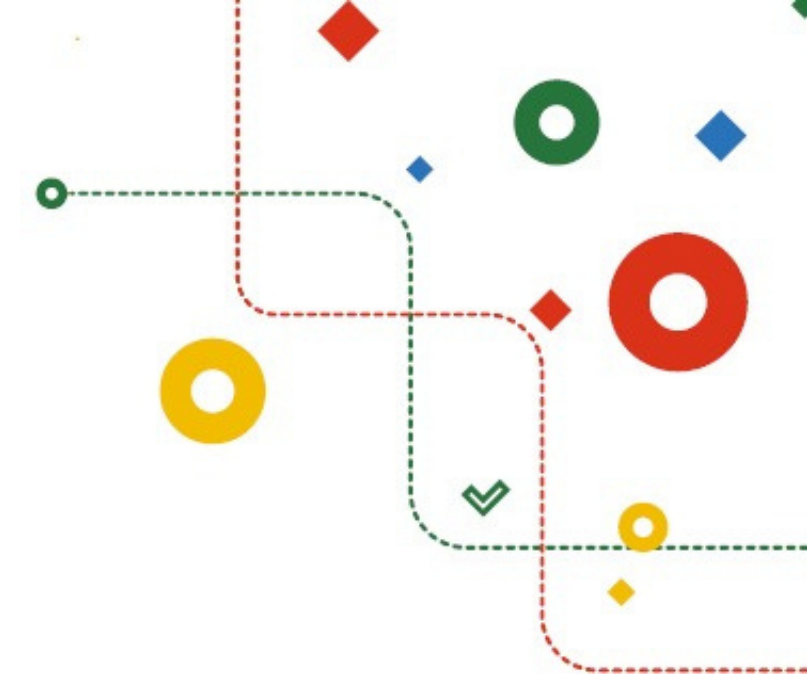


Budżet
+7000 PLN

- + Rozbudowa konta reklamowego
- + Wzrost przychodów
- + Wzrost sprzedaży
- + ROAS powyżej uzgodnionego poziomu



Analiza wstępna



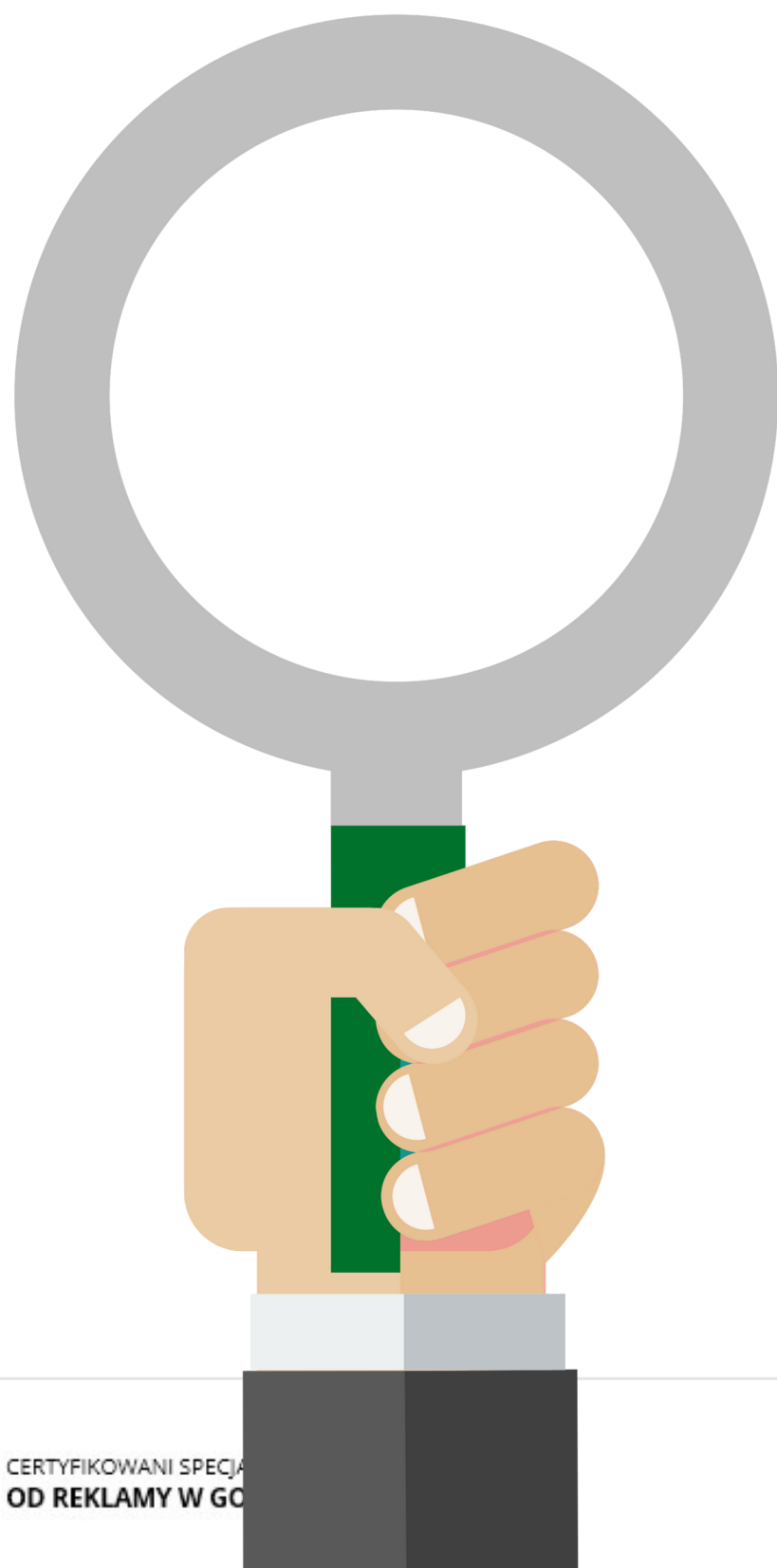
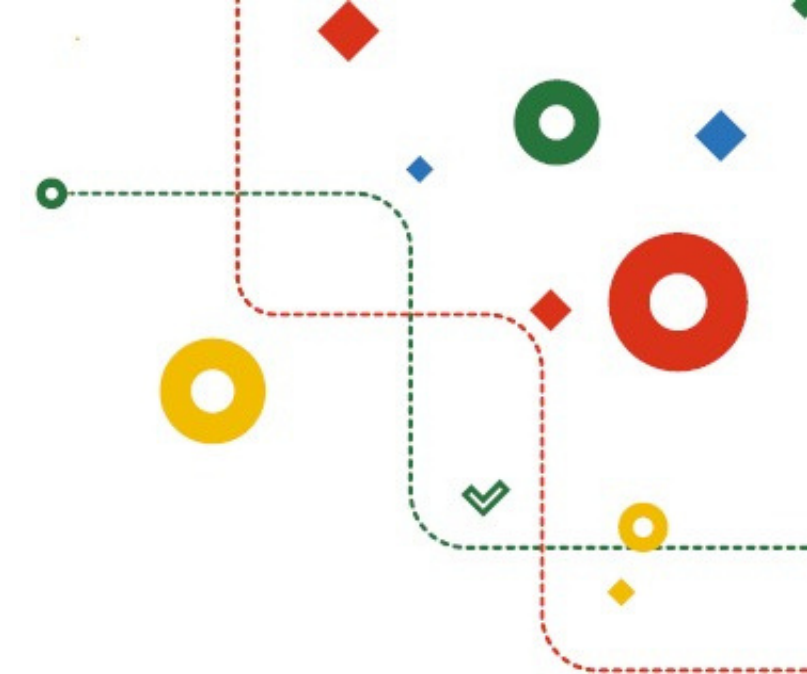
1

Dokładnie przeanalizowaliśmy doświadczenia użytkowników (UX) na stronie naszego klienta.

Przy użyciu specjalistycznych narzędzi i metod, takich jak testy użyteczności oraz analiza zachowań użytkowników, zidentyfikowaliśmy kluczowe obszary wymagające poprawy.

Następnie **doradziliśmy klientowi w zakresie optymalizacji i rozwoju strony www**, koncentrując się na elementach, które mogłyby zwiększyć ilość konwersji, ich wartość oraz ogólną satysfakcję użytkowników.

Analiza wstępna

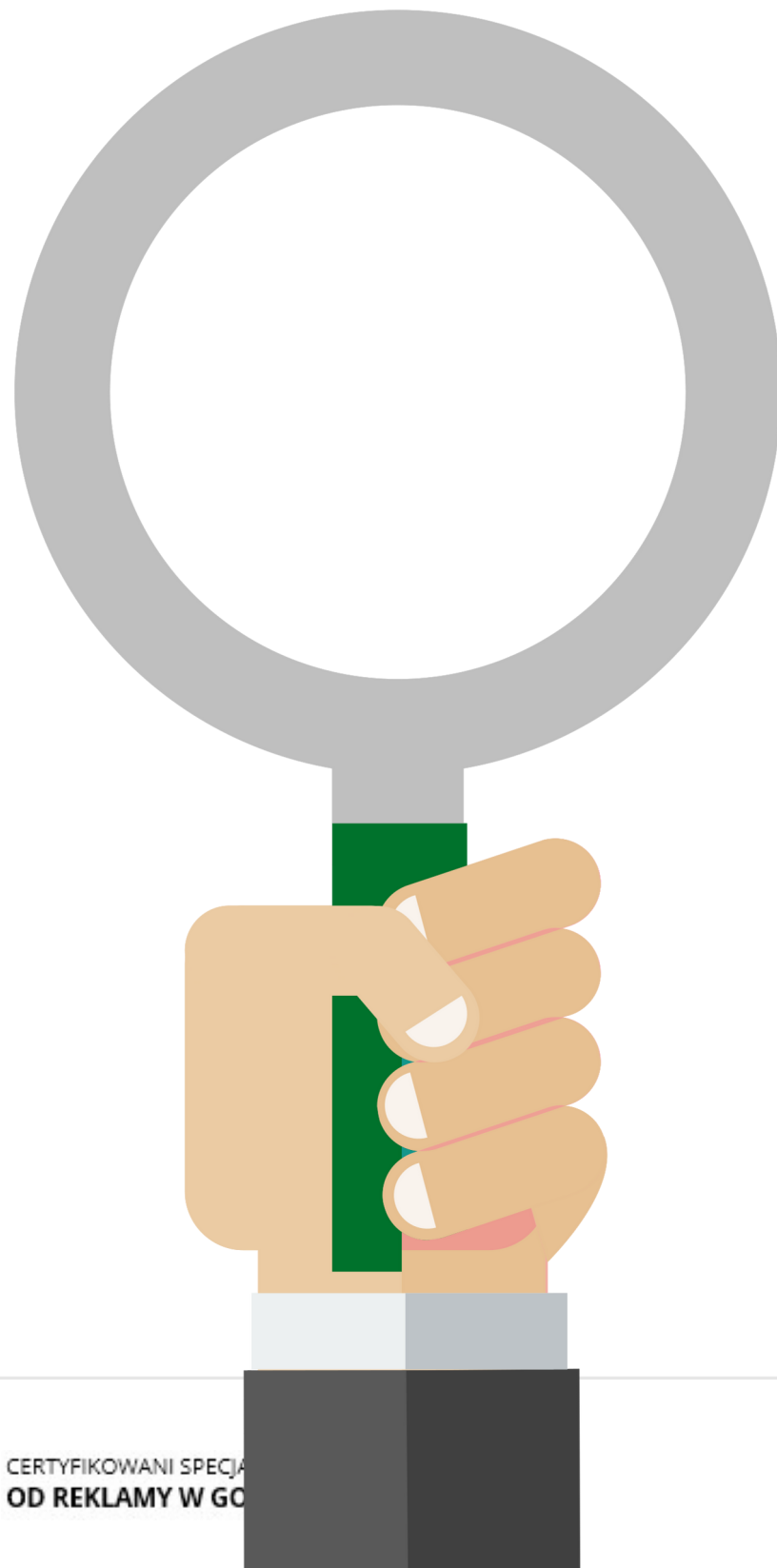
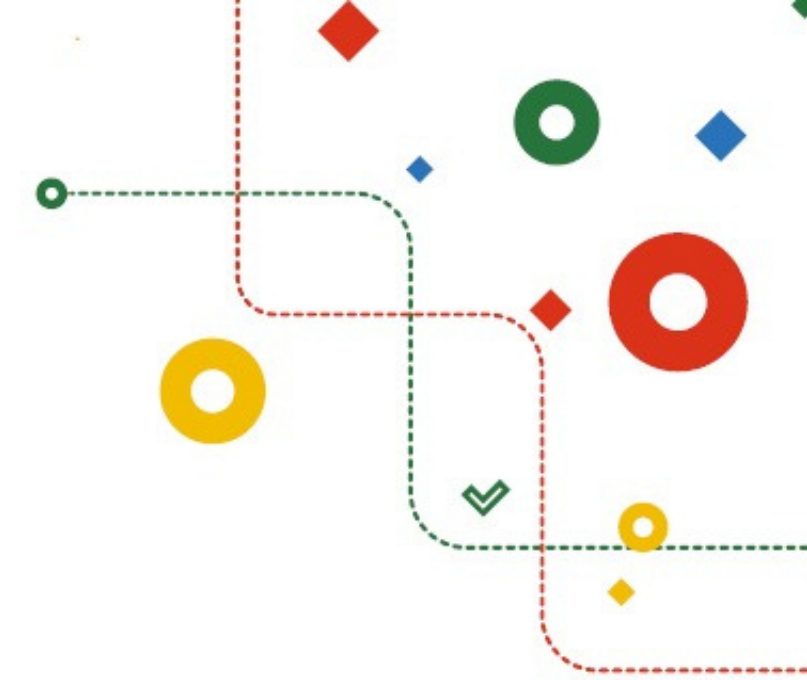


2

W kolejnym kroku **wdrożyliśmy zaawansowane narzędzia analityczne**, które umożliwiły monitorowanie i optymalizację działań marketingowych w czasie rzeczywistym.

Dzięki tym narzędziom byliśmy w stanie szybko reagować na zmieniające się warunki rynkowe oraz dostosowywać nasze strategie, co pozwoliło na **maksymalizację efektywności kampanii reklamowych**.

Analiza wstępna



3

Wspólnie z naszym Klientem **opracowaliśmy długoterminowe strategie rozwojowe**, które były dostosowane do specyficznych potrzeb różnych rynków zagranicznych. W tym celu przeprowadziliśmy **szczegółowe analizy rynkowe oraz konsultacje**, które pozwoliły nam lepiej zrozumieć lokalne uwarunkowania i oczekiwania.

Dzięki temu byliśmy w stanie zaplanować działania, które nie tylko wspierały bieżące cele biznesowe klienta, ale także umożliwiały jego **rozwój na nowych rynkach**.

Założenia



1

Wzrost przychodów rok do roku: Realizacja strategii prowadzącej do zwiększenia przychodów w ujęciu rocznym, poprzez skuteczniejsze docieranie do potencjalnych klientów i optymalizację kampanii reklamowych.

2

Wzrost ilości sprzedaży rok do roku: Zwiększenie ilości sprzedanych produktów w porównaniu do poprzedniego roku, dzięki precyzyjnemu targetowaniu i segmentacji.

3

Utrzymanie lub wzrost poziomu ROAS powyżej ustalonego minimum: Zachowanie zwrotu z inwestycji w reklamy na poziomie co najmniej 600%, poprzez selekcję produktów o najwyższym potencjale konwersji oraz budowanie kampanii marketingowych opartych na danych.

Realizacja



E1 **Zoptymalizowaliśmy kampanie** pod kątem konkretnych segmentów produktów i regionów geograficznych, co pozwoliło nam lepiej targetować odbiorców i zwiększać efektywność kampanii. Dzięki szczegółowej analizie rynkowej i segmentacji produktów, mogliśmy skierować nasze działania do najbardziej obiecujących grup klientów, zwiększając tym samym skuteczność reklam.

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



E2 Użyliśmy zaawansowanych narzędzi sztucznej inteligencji, aby automatycznie optymalizować reklamy i maksymalizować ich skuteczność. Algorytmy AI pomogły nam w analizie danych i bieżącej optymalizacji kampanii, co pozwoliło na szybkie **dostosowywanie się do zmieniających się warunków rynkowych oraz na osiągnięcie lepszych wyników.**

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



E3 Korzystaliśmy z dwóch różnych usług porównywania cen, co umożliwiło nam dotarcie do większej liczby potencjalnych klientów i zwiększenie widoczności produktów na różnych rynkach. Dzięki temu nasze **produkty były bardziej konkurencyjne, a klienci mieli łatwiejszy dostęp do atrakcyjnych ofert.**

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

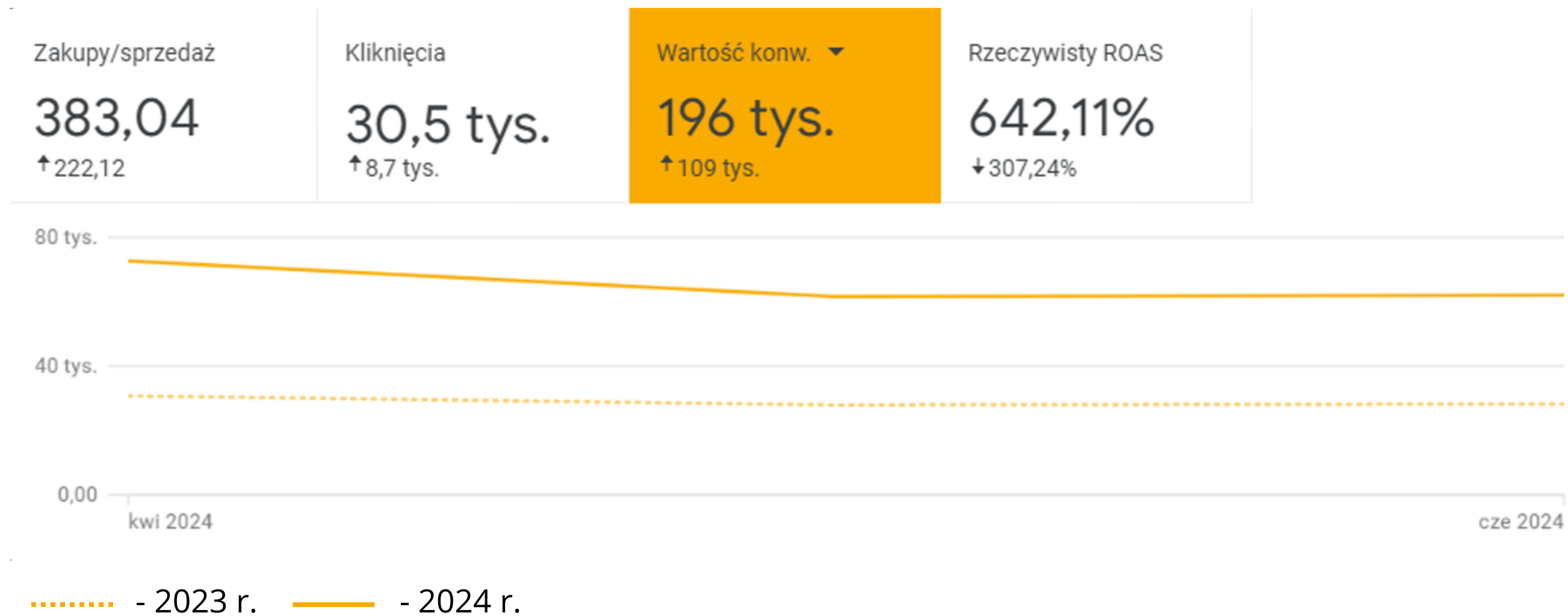


E4 Zastosowaliśmy kombinację kampanii wyszukiwania (Search) i Performance Max, co pozwoliło na synergiczne działanie obu strategii. Kampanie wyszukiwania skupiły się na bezpośrednim zamiarze zakupowym, podczas gdy Performance Max wspierały je poprzez dodatkowe kanały, zwiększając zasięg i skuteczność. Dzięki temu mogliśmy **efektywnie docierać do szerszej grupy odbiorców**, maksymalizując wyniki naszych działań marketingowych.

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.

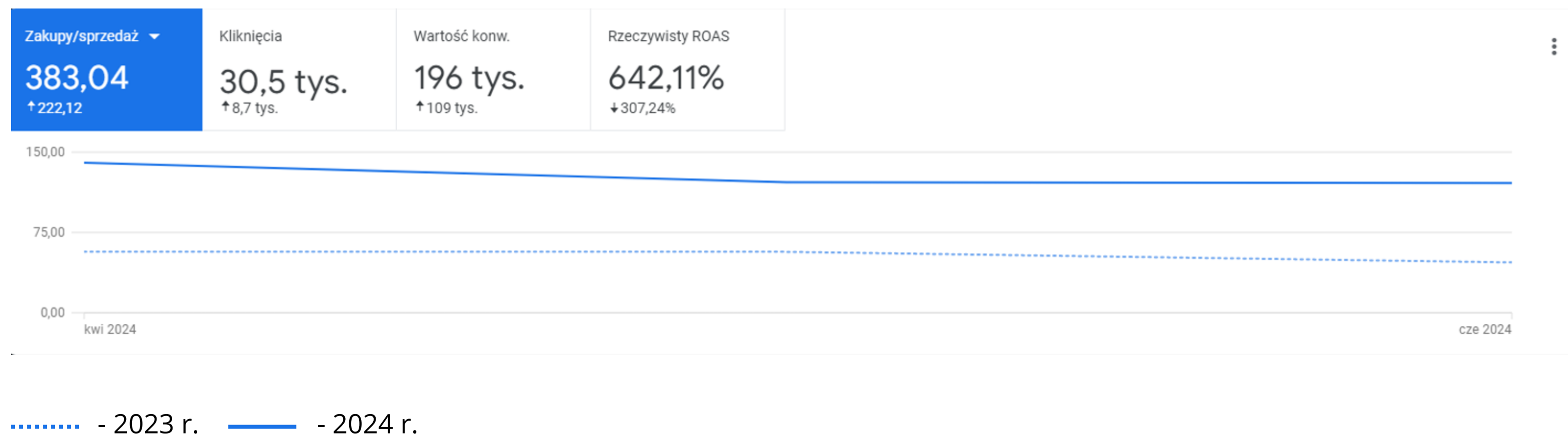
Efekty

+ Wzrost przychodów w Q2 2024 vs Q2 2023 o 126%.



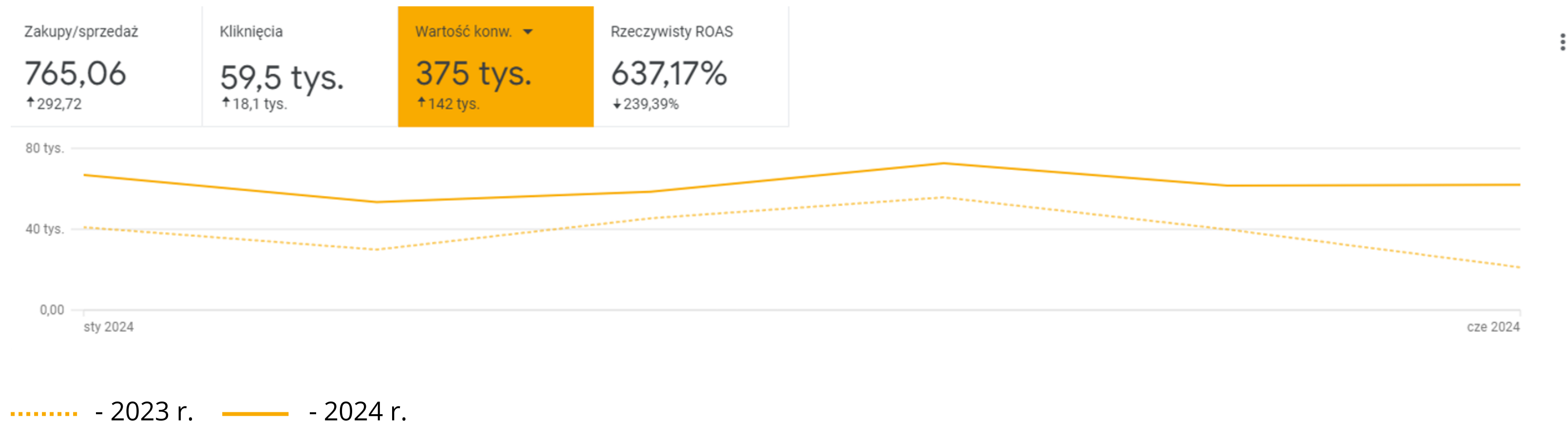
Efekty

+ Wzrost ilości transakcji w Q2 2024 vs Q2 2023 o 138%.



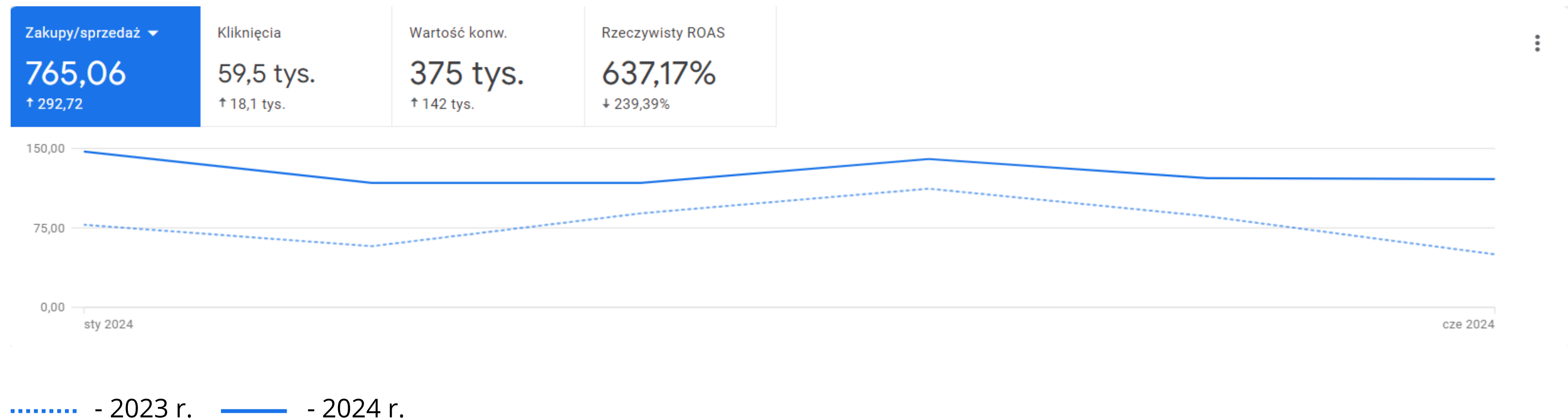
Efekty

+ **Wzrost przychodów o 61%** w pierwszym półroczu 2024 vs drugie półrocze 2023, gdzie drugie półrocze jest lepszym okresem w biznesie Klienta.



Efekty

+ **Wzrost ilości transakcji o 62%** w pierwszym półroczu 2024 vs drugie półrocze 2023, gdzie drugie półrocze jest lepszym okresem w biznesie Klienta.



Pełen sukces

+ **Wzrost przychodów o 126%**

w Q2 2024 r. vs Q2 2023 r.

+ **Wzrost ilości sprzedaży o 138%**

w Q2 2024 r. vs Q2 2023 r.

+ **Wzrost przychodów o 61%**

w pierwszym półroczu 2024 r.
vs drugie półrocze 2023 r.

+ **Wzrost ilości sprzedaży o 62%**

w pierwszym półroczu 2024 r.
vs drugie półrocze 2023 r.

”

Jesteśmy zadowoleni z wyników kampanii,
a także ze współpracy z DevaGroup.
Liczymy, że za rok będziemy wspólnie
mogli pochwalić się jeszcze lepszym
rezultatem.

Dariusz Gancarz
Adamot.de

“

Kontakt

Autor kampanii

Michał Lach

SEM Associate w DevaGroup

W DevaGroup zajmuje się kampaniami Google Ads, Facebook Ads oraz LinkedIn Ads.

Zwolennik szerokiej analizy danych.

W przeszłości współpracował z taką marką jak Mi-Store. Prywatnie fan sportu, szczególnie piłki nożnej, tenisa i squasha. Jest także dyplomowanym menadżerem sportu.



Dedykowany kontakt

Filip Bełcik

New Business Specialist

filip.belcik@devagroup.pl

508 194 053

pon-pt 9:00-16:30

DevaGroup

ul. Łokietka 8d/26, 30-10 Kraków

NIP: 677-244-58-40