



+387% wzrostu konwersji i 4,5x wyższy ROAS

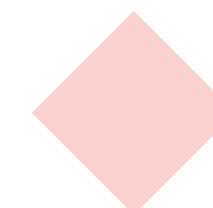
Jak kampanie Google Ads odmieniły wyniki Dobrej Kalorii



Aleksandra Skulimowska

SEM Associate

W branży od 2023 roku. Certyfikowana specjalistka Google Ads, Microsoft Ads, GA4 i Google Tag Manager. Łączy skuteczną reklamę z analityką danych, pomagając firmom zwiększać skuteczność działań reklamowych dzięki precyzyjnej strategii.



O Kliencie

Dobra Kaloria to rodzinna marka z Częstochowy, tworząca roślinne batony i niemięsa bez cukru, konserwantów i sztucznych dodatków – z pasją i dbałością o najwyższą jakość.

- + Celem naszej współpracy było **zwiększenie rozpoznawalności sklepu internetowego oraz istotny wzrost sprzedaży e-commerce**
- + Klientowi zależało na **kompleksowym wsparciu w realizacji kampanii reklamowych Google Ads**



Ewa Prażmowska-Bekiersz

Online Marketing Manager w Dobra Kaloria

***Od bardzo fachowej wiedzy, przez świetną komunikację!
Wszystkie działania są optymalizowane, żeby wycisnąć każdą złotówkę.***

”

Wyzwania



Aleksandra Skulimowska

SEM Associate

*"Klient posiadał świetny produkt i silną markę offline, ale brakowało nam „mapy” w postaci precyzyjnych danych analitycznych. **Naszym wyzwaniem było zbudowanie ekosystemu, który nie tylko sprzedaje, ale dokładnie pokazuje, skąd przychodzi zysk.**"*

01

Ograniczona analityka

Brak pełnego pomiaru sprzedaży (e-commerce) utrudniało ocenę skuteczności reklam i podejmowanie decyzji o budżecie.

02

Niska widoczność oferty online

Mimo silnej marki w sklepach stacjonarnych, oferta online nie docierała do nowych klientów szukających produktów w sieci.

03

Konieczność skalowania przy zachowaniu rentowności

Kluczowym wyzwaniem było szybkie zwiększenie sprzedaży bez utraty rentowności kampanii.

Strategia i analiza



Aleksandra Skulimowska

SEM Associate

*"Rozpoczęliśmy projekt niemal od zera, co pozwoliło nam zaprojektować strukturę idealnie dopasowaną do potrzeb użytkowników i celów biznesowych. Dzięki temu **każda złotówka wydana na reklamy była inwestycją w realny wzrost sprzedaży.**"*

- 01** Współpracę rozpoczęliśmy od spotkania oraz analizy aby w pełni **zrozumieć cele biznesowe i priorytety w działaniach.**
- 02** Zidentyfikowaliśmy, że **mimo silnej sprzedaży offline, sklep online był mało widoczny**, a ruch online ograniczony, co blokowało skalowanie.
- 03** Stworzyliśmy strukturę konta, podział produktów, listy słów kluczowych, copy reklamowe oraz same kampanie, dopasowane **do uzgodnionych celów biznesowych i intencji użytkownika.**
- 04** **Wskazaliśmy priorytety działań:** mierzalna analityka, systematyczna optymalizacja kampanii i zwiększenie widoczności kluczowych produktów.

Realizacja



Kiedy?
1.06.2025-31.10.2025



Obszar działań
Polska



Strona
dobrakaloria.pl



Budżet
25 000 PLN

01

Wdrożyliśmy pełną analitykę

Zbudowaliśmy system pomiaru działań online od podstaw aby monitorować ruch, konwersje i efektywność kampanii.

02

Zaprojektowaliśmy strukturę konta i kampanii

Stworzyliśmy logiczną i skalowalną strukturę kampanii oraz grup reklam dopasowaną do produktów i intencji użytkowników.

03

Dobór słów kluczowych i segmentacja produktów

Przeanalizowaliśmy potrzeby użytkowników i dobraliśmy frazy oraz grupy, by zwiększyć trafność reklam i jakość ruchu.

Realizacja



Aleksandra Skulimowska

SEM Associate

"Wyzwaniem było połączenie sukcesu offline z nowym kanałem online. Trzeba było pokazać klientom, że zakupy w sieci są szybkie, wygodne i dostępne, co otworzyło drogę do skalowania sprzedaży."

Przeczytaj pełny opis na:
dva.pl/cs-dobra-kaloria

04

Tworzenie i optymalizacja kampanii

Rozpoczęliśmy kampanię od zera, monitorując wyniki i wprowadzając cykliczne optymalizacje, aby zwiększyć skuteczność i obniżyć koszty.

05

Raportowanie i rekomendacje

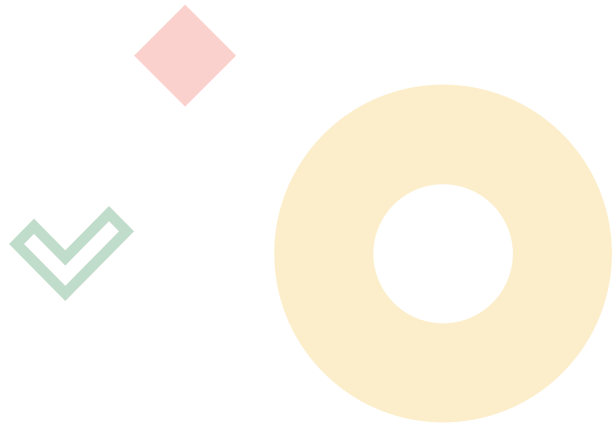
Regularnie dostarczaliśmy dane i wnioski, wskazując kolejne działania wspierające wzrost widoczności i sprzedaży online.

06

Skalowanie i alokacja budżetu

Dynamicznie przesuwaliśmy środki na najlepiej konwertujące kategorie produktów (bestsellery), maksymalizując zysk przy zachowaniu ustalonego poziomu opłacalności.

Wyniki

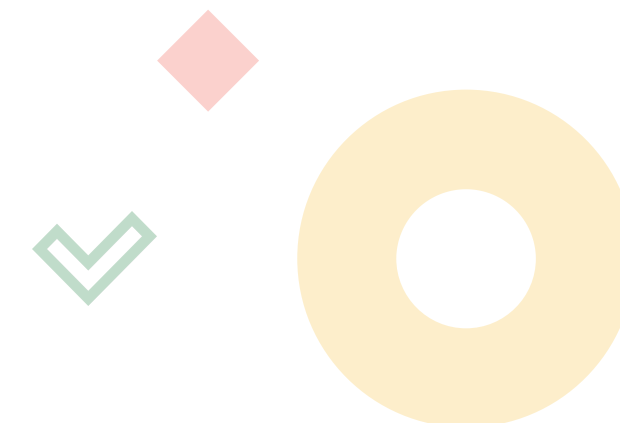


+ Porównanie: czerwiec vs październik
+387% więcej konwersji sprzedaży

Konwersje ><				Wartość konw. / koszt ><				Wartość konw. ><			
1.10.2025 – 31.10.202	1.06.2025– 30.06.2025	Zmień	Zmiana (%)	1.10.2025 – 31.10.202	1.06.2025 – 30.06.202	Zmień	Zmiana (%)	1.10.2025 – 31.10.202	1.06.2025– 30.06.2025	Zmień	Zmiana (%)
243,86	50,07	193,79	+ 387,03%	6,85	2,36	4,50	+ 190,81%	33 032,58	4 965,84	28 066,74	+ 565,20%

Źródło: Google Ads

Wyniki

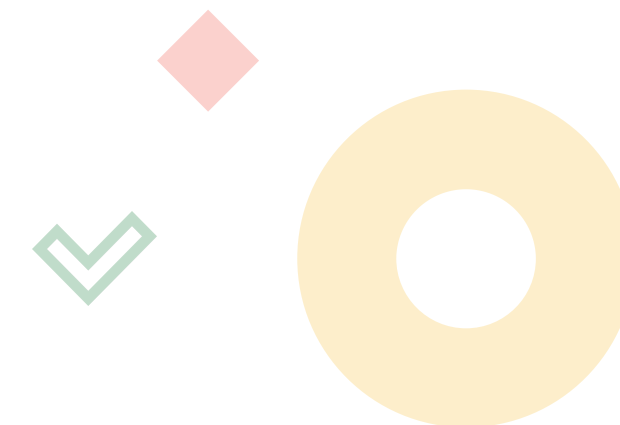


+ Porównanie: czerwiec vs październik
4,5x większy ROAS



Źródło: Google Ads

Wyniki



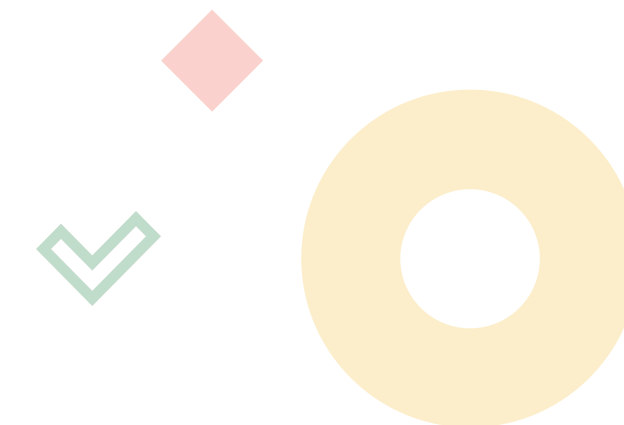
+ Porównanie: czerwiec vs październik
+565% wzrostu wartości sprzedaży

Konwersje	Wyśw.	Koszt	Wartość konw.	 Dane	 Dostosuj ³	 Pobierz	 Rozwiń
243,86	545 820	4 820,74 zł	33 032,58				
↑ 193,79	↑ 481 375	↑ 2 713,20 zł	↑ 28 066,74				

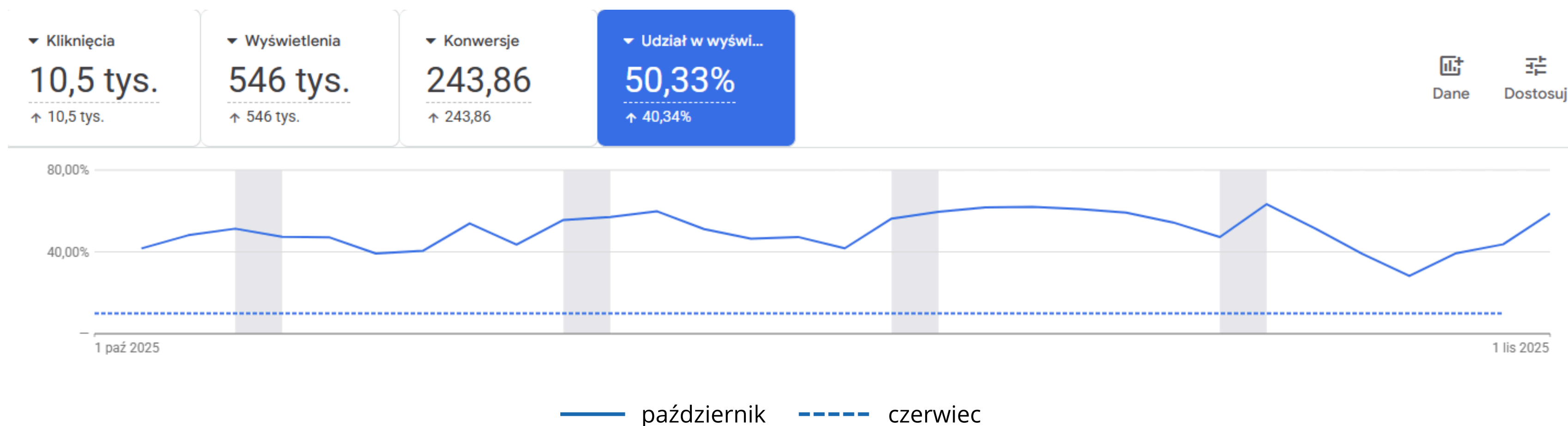


Źródło: Google Ads

Wyniki

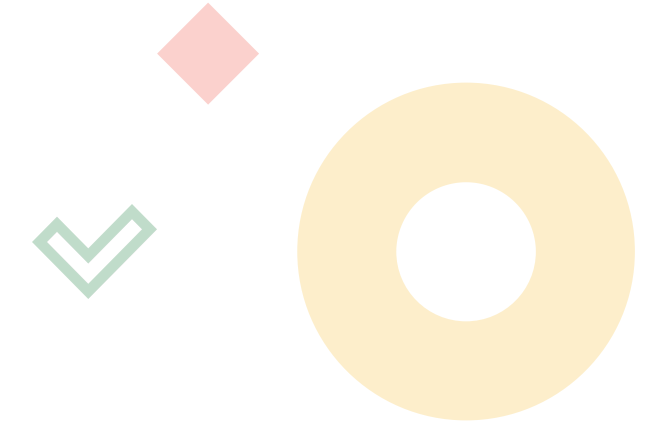


+ Porównanie: czerwiec vs październik
+40% udziału w wyświetleniach



Źródło: Google Ads

Pełen sukces



+ +565% wzrostu wartości sprzedaży

+ 4,5x wyższy ROAS

+ +387% więcej konwersji sprzedaży

+ +40% udziału w wyświetleniach



Ewa Prażmowska-Bekiersz

Online Marketing Manager w Dobra Kaloria

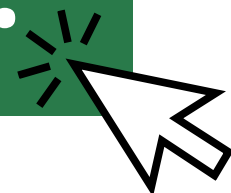
Zdecydowanie dla wszystkich tych, którzy cenią profesjonalizm w każdym aspekcie.

Od bardzo fachowej wiedzy, przez świetną komunikację! Wszystkie działania są optymalizowane, żeby wycisnąć każdą złotówkę. Jesteśmy w stałym kontakcie z naszą super Specjalistką i w transparentny sposób widzimy prowadzone prace. Wiemy że nasze kampanie są zawsze zaopiekowane i wykonywane terminowo. No nic, tylko polecać!

”

Chcesz zwiększyć sprzedaż dzięki Google Ads?

Napisz do nas!



Tomasz Sorka

Senior New Business Manager
Key Partnership Coordinator

tomasz.sorka@devagroup.pl
tel.: 515 714 313



CERTYFIKOWANI SPECJALIŚCI
OD REKLAMY W GOOGLE



kontakt@devagroup.pl

