



OROMATCHA

+1397% więcej zamówień w 2 miesiące

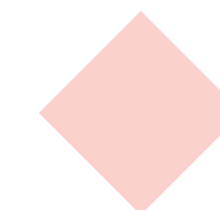
Jak skuteczny start na Allegro przełożył się na szybki wzrost wyników marki Oromatcha?



Weronika Budyn

Allegro & SEM Specialist

Certyfikowana specjalistka Google Ads, z doświadczeniem w prowadzeniu kampanii Google Ads, Meta Ads, Allegro Ads, Microsoft Ads, LinkedIn Ads oraz Pinterest Ads. Współpracowała m.in. z Agata Meble i Capgemini. Absolwentka Marketingu i komunikacji rynkowej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.



O Kliencie

Oromatcha to marka premium oferująca wyselekcjonowaną japońską Matchę z farmy na Kyūshū. Wyróżnia ją pełna kontrola procesu - od selekcji liści, przez przetwarzanie, aż po logistykę. Stawia na najwyższą jakość i autentyczny smak, zdobywając uznanie coraz szerszego grona koneserów.

- + Celem naszej współpracy było **wprowadzenie marki na Allegro, zwiększenie sprzedaży** oraz **pozyskanie nowych grup klientów**.
- + Klientowi zależało na **kompleksowej obsłudze konta Allegro** oraz **kampanii Allegro Ads**.



Szymon Kadukowski

Founder

DevaGroup bardzo szybko przeprowadziła rozeznanie w naszej branży, typie naszych produktów oraz rodzaju naszych odbiorców.



Wyzwania



Weronika Budyn

Allegro & SEM Specialist

“Jednym z kluczowych wyzwań było zbudowanie sprzedaży na Allegro od zera. Platforma premiuje konta z historią - liczbą transakcji, opiniami, wysokimi ocenami oraz statusem Super Sprzedawcy. Nowe konto nie posiada tych przewag, co przekłada się na niższą widoczność ofert i ograniczone zaufanie ze strony kupujących”

01 Ograniczona ilość aukcji

Wynikająca ze stosunkowo niewielkiego asortymentu dostępnego w sklepie klienta.

02 Wyższy poziom cenowy względem konkurencji

Marka oferuje produkty z segmentu premium, droższe od konkurencyjnych ofert, co może wpływać na decyzje zakupowe klientów.

03 Brak statusu Super Sprzedawcy

Obniża poziom zaufania do konta, ponieważ nie potwierdza kluczowych standardów jakości sprzedaży: szybkiej wysyłki, pozytywnych opinii i braku nierozwiązanych dyskusji.

Strategia i analiza



Weronika Budyn

Allegro & SEM Specialist

"Zaczynając od zera i bez historii konta, musieliśmy opracować strategię, która pozwoli szybko zbudować sprzedaż i osiągnąć stabilne wyniki"

- 01** Współpracę rozpoczęliśmy od **analizy konkurencji i ich aukcji**. Dzięki temu zidentyfikowaliśmy obszary, w których mogliśmy zbudować wyraźną przewagę.
- 02** **Stworzyliśmy aukcje** zawierające chwytliwe nagłówki, atrakcyjne opisy oparte na języku korzyści i podkreślające charakter marki. Całość uzupełniliśmy wysokiej jakości zdjęciami, które zwiększają zaufanie i przyciągają uwagę użytkownika.
- 03** Wzmocniliśmy działania organiczne **kampaniami Allegro Ads**, zwiększając widoczność kluczowych ofert.
- 04** **Zaprojektowaliśmy zestawy produktowe**, aby zwiększyć liczbę aukcji oraz wartość koszyka zakupowego.

Realizacja



Kiedy?
12.01.2026 - 31.03.2026



Obszar działań
Polska



Strona
oromatcha.com

- 01 Wykonaliśmy audyt ofert konkurencji** obejmujący analizę struktury tytułów, opisów, dodanych zdjęć oraz strategii tworzenia zestawów. Pozwoliło to zidentyfikować luki rynkowe i wypracować unikalną propozycję wartości wyróżniającą markę na tle konkurencji.
- 02 Przeprowadziliśmy analizę słów kluczowych**, na podstawie której zaprojektowaliśmy tytuły ofert o wysokim potencjale wyszukiwania. Precyzyjne dopasowanie fraz do intencji zakupowych przełożyło się na zwiększenie widoczności i poprawę CTR.

Realizacja



Weronika Budyn

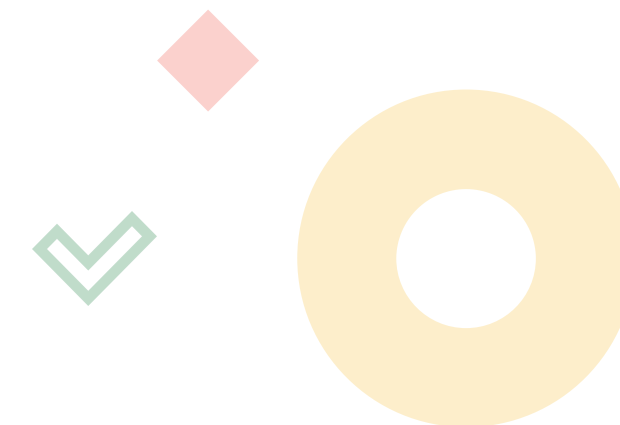
Allegro & SEM Specialist

“Skupiliśmy się na zbudowaniu przewagi tam, gdzie konkurencja jej nie wykorzystywała - zarówno w warstwie komunikacji, jak i struktury ofert. To pozwoliło nam szybko osiągnąć mierzalne efekty”

Przeczytaj pełny opis na:
dva.pl/cs-orumatcha

- 03 Skonfigurowaliśmy kampanie Allegro Ads** ukierunkowane na użytkowników o wysokiej intencji zakupowej, skracając ścieżkę decyzyjną i zapewniając natychmiastową widoczność ofert. Równolegle wykorzystaliśmy kampanie graficzne do budowania świadomości marki.
- 04 Wdrożyliśmy strategię rabatów ilościowych,** która pozwoliła zwiększyć atrakcyjność ofert oraz ograniczyć ekspozycję konkurencji w obrębie własnych aukcji, skutecznie zatrzymując użytkownika w ekosystemie marki.
- 05 Dokonaliśmy precyzyjnego podziału budżetu** na różne miejsca emisji, koncentrując się na najbardziej efektywnych placementach. Przełożyło się to na wzrost ROAS oraz skalowanie sprzedaży.

Wyniki



+ Porównanie: liczba zamówień (działania organiczne i płatne)
za okres od 23 stycznia do 31 marca 2026 roku



Weronika Budyn

Allegro & SEM Specialist

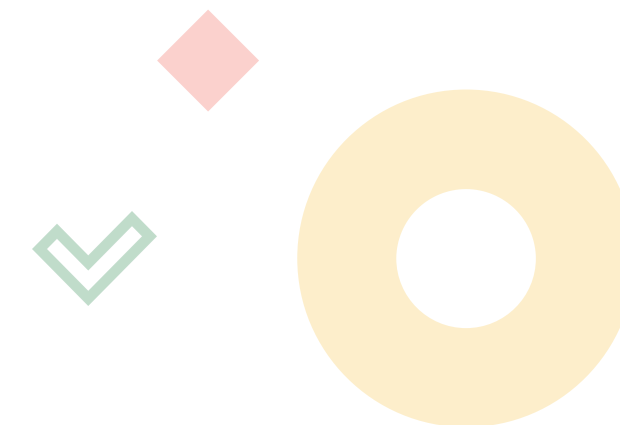
*“Działania sprzedażowe rozpoczęliśmy 23 stycznia, a **przedstawione dane obrazują liczbę zamówień w kolejnych miesiącach. Widać wyraźny wzrost sprzedaży** w okresie od stycznia do marca - liczba zamówień systematycznie rosła, osiągając w marcu poziom aż 569, co stanowi wyraźny postęp w porównaniu do poprzednich miesięcy”*

Zamówienia i zwroty

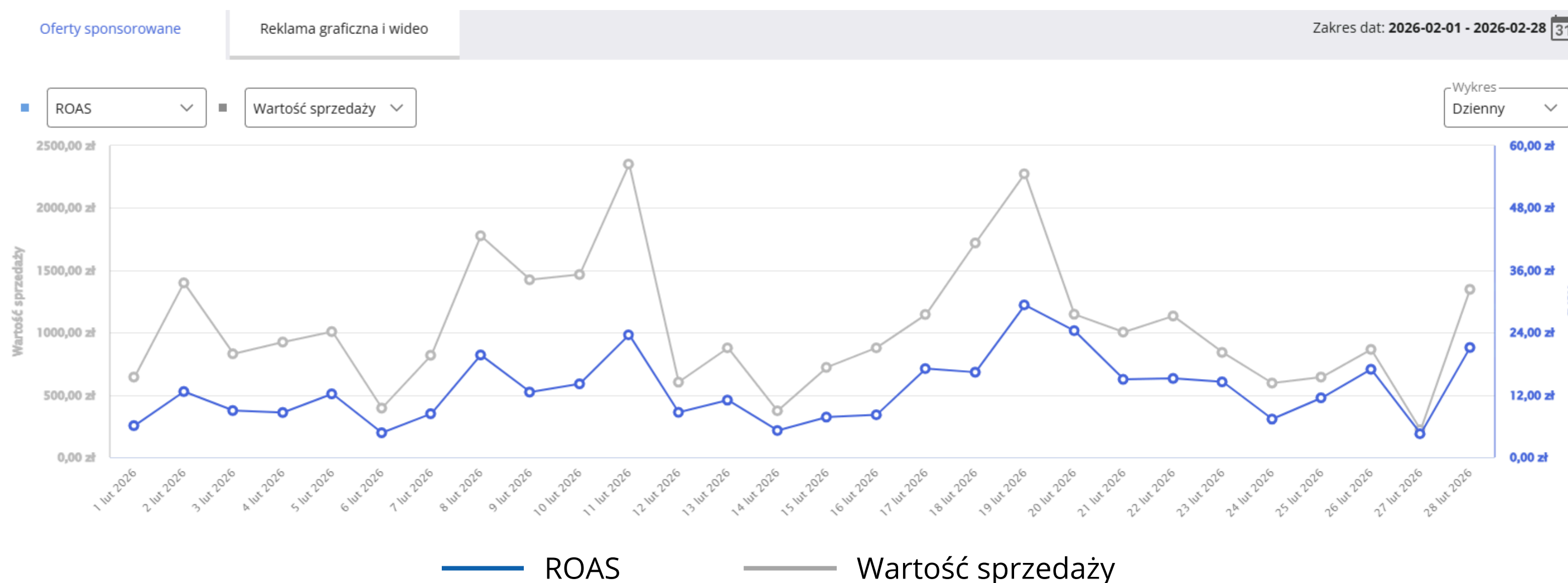
	Zamówienia		Zwroty
Obecny miesiąc 1 - 17 kwi	258		1 0,4%
marzec	569	↑	4 0,7%
luty	316	↑	3 0,9%
styczeń	38	↑	0 0%

Źródło: Panel Allegro

Wyniki

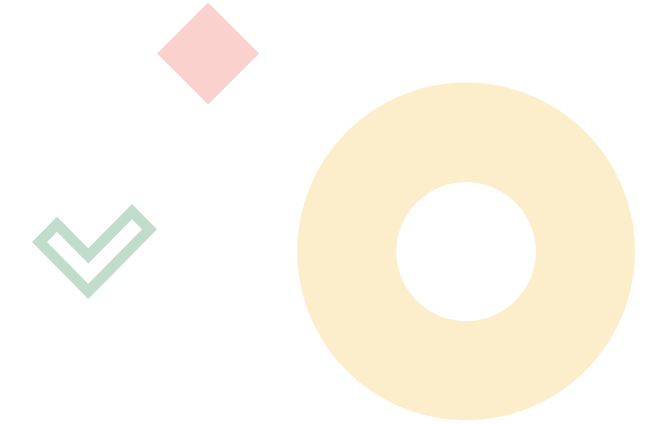


+ CTR: 3,44% + CPC: 1,35 zł + ROAS: 12,76 zł + Wartość sprzedaży: 29 418 zł

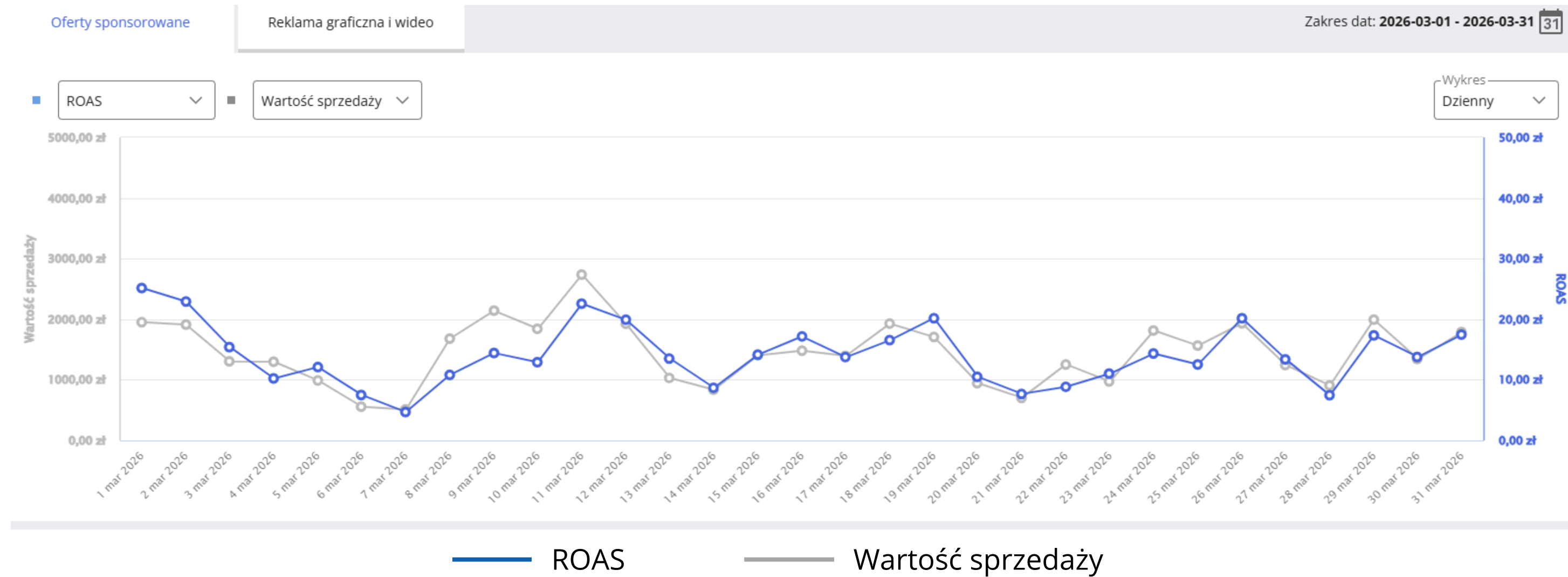


Źródło: Panel Allegro Ads - luty 2026

Wyniki

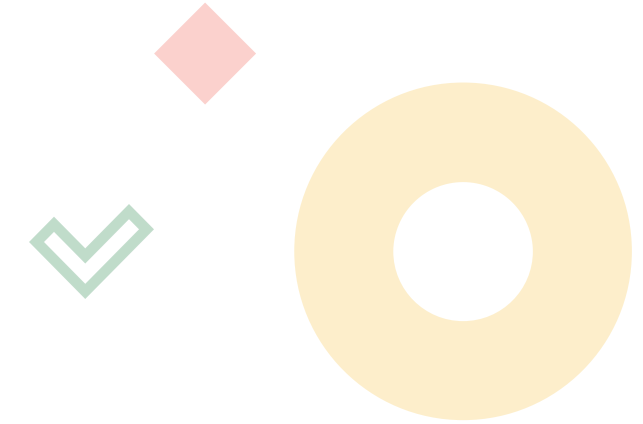


+ CTR: 3,43% + CPC: 1,31 zł + ROAS: 13,87 zł + Wartość sprzedaży: 45 104 zł



Źródło: Panel Allegro Ads - marzec 2026

Pełen sukces



+ Przychód z dwóch pierwszych miesięcy działań: 101 294,50 zł

+ Zyskanie statusu Super Sprzedawcy w ciągu zaledwie 30 dni

+ +1397% więcej zamówień w 2 miesiące

+ Wypracowanie skutecznej strategii sprzedaży na Allegro



Szymon Kadukowski

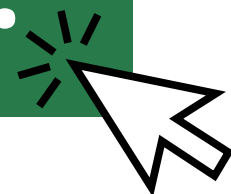
Founder

*DevaGroup bardzo szybko przeprowadziła rozeznanie w naszej branży, typie naszych produktów oraz rodzaju naszych odbiorców. Dzięki temu start na platformie był od samego początku w mocnym i wzrostowym tempie. **Doceniamy profesjonalizm, responsywność oraz podejście do skalowania naszej obecności na Allegro.***



Chcesz zwiększyć sprzedaż na Allegro?

Napisz do nas!



Łukasz Jeleń

Head of New Business

z Certyfikacją Indywidualną Google Ads

lukasz.jelen@devagroup.pl

tel.: 517 450 338

"Każdy Klient jest dla mnie wyjątkowy, dlatego dokładnie Cię wysłuchamy i dostosujemy do Twoich potrzeb. Osiągnij sukces razem z naszym indywidualnym podejściem!"



CERTYFIKOWANI SPECJALIŚCI
OD REKLAMY W GOOGLE



kontakt@devagroup.pl

