

Кейс: Інтернет магазин брендового одягу в Норвегії

Початкова ситуація

Клієнт, був незадоволений результатами роботи попереднього агентства. ROAS на Facebook був 860%, що є досить мало для цього каналу.

Завдання

Налаштувати таргетовану рекламу яка окупатиметься клієнту.



Що зробили:

- Аудит рекламних кампаній попереднього агентства.
- Розробили нову структуру рекламних кампаній.
- Налаштували кампанії для збору аудиторії для ретаргетингу та створення Lookalike-аудиторій.
- Налаштували каталог і динамічний ретаргетинг.
- Протестили різні країни.



Результати (порівняння 3 місяців):

Продажі на сайті: 71
Загальна сума продажів: 84 000,80 kr
Інвестиції в рекламу: 15 625,71 kr
ROAS: 537,58%

Ріст ROAS на 451,58%

Очистить 1 сен 2021 г. – 30 ноя 2021 г.

Сбросить ширину столбцов Настроить

Сумма затрат	Ценность конверсии и покупок	ROAS для покупок на сайте	Покупки
3 176,51 kr	3 201,94 kr (2)	1,01 (2)	2 (2)
2 500,00 kr	1 420,61 kr (2)	0,57 (2)	2 (2)
2 499,67 kr	1 582,00 kr (2)	0,63 (2)	2 (2)
7 209,48 kr	16 704,60 kr (2)	2,32 (2)	9 (2)
127 257,43 kr Всего потраче...	109 366,32 kr (2) Всего	0,86 (2) Среднее значение	84 (2) Всего

Сравнение Очистить 1 фев 2022 г. – 30 апр 2022 г.

Сбросить ширину столбцов Настроить

Сумма затрат	Ценность конверсии и покупок	ROAS для покупок на сайте	Покупки
12 131,21 kr	78 620,41 kr (2)	6,48 (2)	68 (2)
1 542,10 kr	4 787,40 kr (2)	3,10 (2)	2 (2)
823,07 kr	592,98 kr (2)	0,72 (2)	1 (2)
0,00 kr	—	—	—
15 625,71 kr Всего потраче...	84 000,80 kr (2) Всего	5,38 (2) Среднее значение	71 (2) Всего