

Магазин товарів
для дітей

€493K прибутку

x2.7 рентабельність

817% ROAS



GOOGLE ADS

- EN:
- Advertising on Google Ads
- Conversion - Purchase.
- Connected: Google Analytics, GTM, and GMC.
- The task was to increase the number of conversions and profitability. After gaining access to the account, the data feed was immediately restructured, as it had a very poor structure that negatively impacted sales.
- After the changes, the main source of conversions became the shopping campaign.
- Further optimization of shopping and search campaigns increased the ROAS from 300% to 800%.
- 1-4 position in search results.
- Budget: 55,504 UAH (20,000 per month).
- Revenue: 453,934 UAH.
- ROAS: 817%.
- Conversion rate: 0.17%.
- Cost per conversion: 770 UAH.
- Cost per click: 1.21 UAH.
- Work performed:
- UTM tags were set.
- Types of advertising campaigns: Search, Shopping.
- Goal setting.
- Campaign segmentation for each category and brand.
- Working with feeds and GMC.
- Dynamic search campaigns.
- Remarketing.
- A/B testing.
- Optimization.

- UA:
- Реклама в Google Ads
- Конверсія - Покупка.
- Підключені: Google Analytics, GTM та GMC.
- Завданням було збільшити кількість конверсій та рентабельність. Після отримання доступу до акаунту, було одразу перероблено фід даних, який мав дуже погану структуру, що негативно впливало на продажі.
- Після внесення правок основним джерелом конверсій стала саме шопінг-кампанія.
- Завдяки подальшій оптимізації шопінг- та пошукових кампаній вдалося збільшити показник ROAS з 300% до 800%.
- 1-4 позиція у видачі.
- Бюджет: 55 504 грн (20 000 на місяць).
- Дохід: 453 934 грн.
- ROAS: 817%.
- Коефіцієнт конверсії: 0,17%.
- Ціна конверсії: 770 грн.
- Ціна за клік: 1,21 грн.
- Виконана робота:
- Проставлені UTM-мітки.
- Типи рекламних кампаній: Пошук, Шопінг.
- Налаштування цілей.
- Розбивка кампаній для кожної категорії та бренду.
- Робота з фідами та GMC.
- Динамічні пошукові кампанії.
- Ремаркетинг.
- A/B тестування.
- Оптимізація.