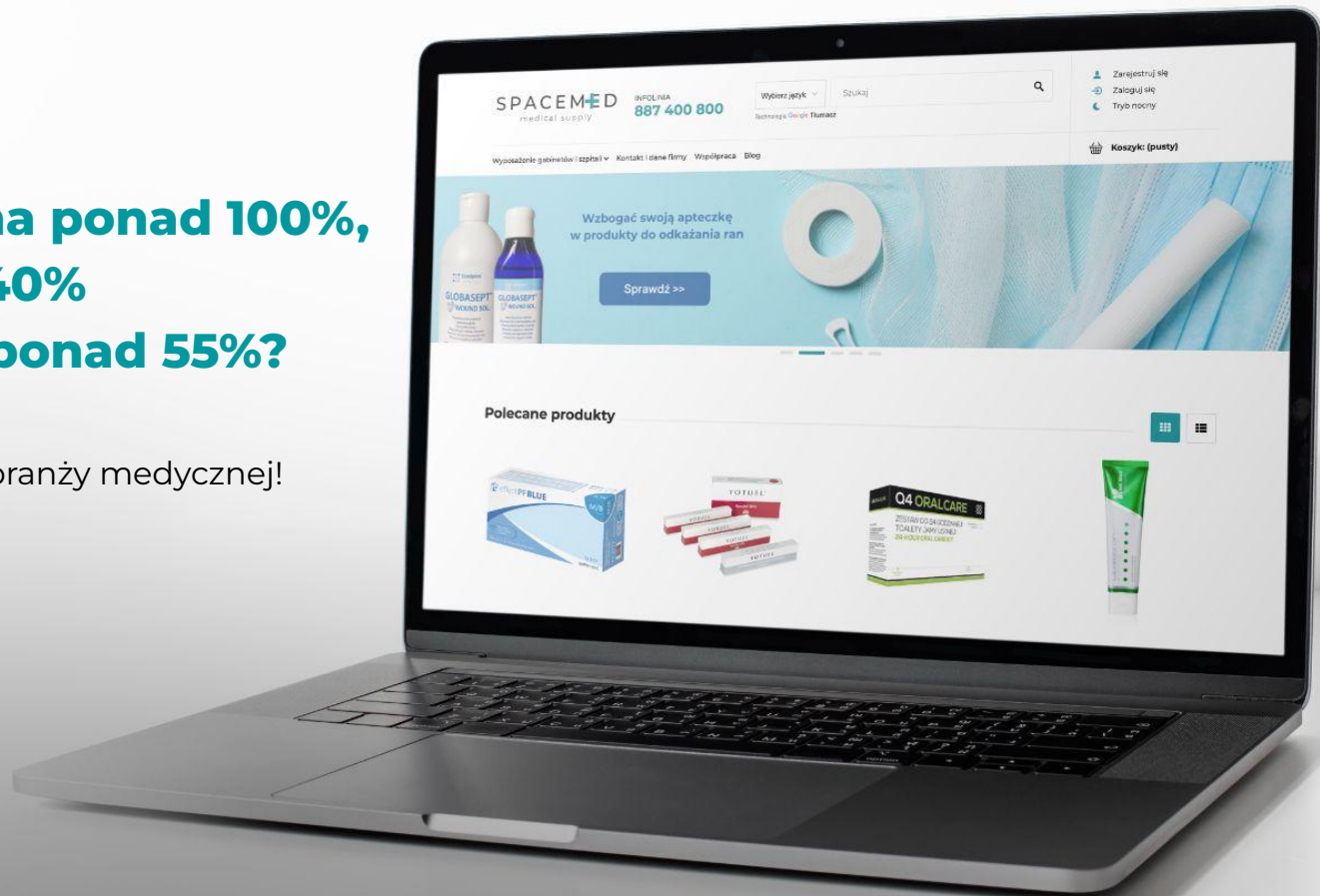


**Realizacja celów na ponad 100%,  
poprawa ROAS o 40%  
i wzrost w top3 o ponad 55%?**

Mamy receptę na **sukces** w branży medycznej!



## O SPACEMED

Spacemed, jako jeden z największych dystrybutorów profesjonalnego sprzętu medycznego, artykułów medycznych, czy produktów dezynfekcyjnych realnie zmienia jakość opieki zdrowotnej w wielu placówkach w Polsce: od szpitali, aż po lokalne przychodnie.

Asortyment sklepu internetowego **to tysiące produktów najwyższej jakości, niejednokrotnie wymagających specjalnych warunków przechowywania i transportu.**



## SPACEMED & 4PEOPLE

Współpraca rozpoczęta już w 2020 od początku zakładała dwutorowe podejście oparte o kampanie płatne w systemie Google oraz prace nad pozycjonowaniem strony.

Działania rozpoczęliśmy w gorącym okresie pandemii Covid-19, który dla branży medycznej był niezwykle wymagający. Konieczne było radzenie sobie z rosnącym zapotrzebowaniem na produkty, przy jednoczesnym ograniczeniu płynności dostaw i ogromnej konkurencji.

**Czy w 2023, gdy sytuacja na rynku zdaje się stabilizować, wciąż można osiągać dobre wyniki?**



# WYZWANIA I CELE

**W 4PEOPLE lubimy mierzyć wysoko** i stawiać sobie cele, dlatego na 2023 wyznaczaliśmy KPI:

- ➔ wzrost przychodów o **40%** w kampanii Google Ads
- ➔ **25%** wzrost przychodów z ruchu organicznego

W przypadku branży e-commerce niezwykle istotne są koszty wpływające na ROAS, dlatego założyliśmy, że postaramy się utrzymać średni koszt kliknięcia na poziomie średniej z 2022 roku i powalczymy o podniesienie ROAS.



# ROZWIĄZANIA

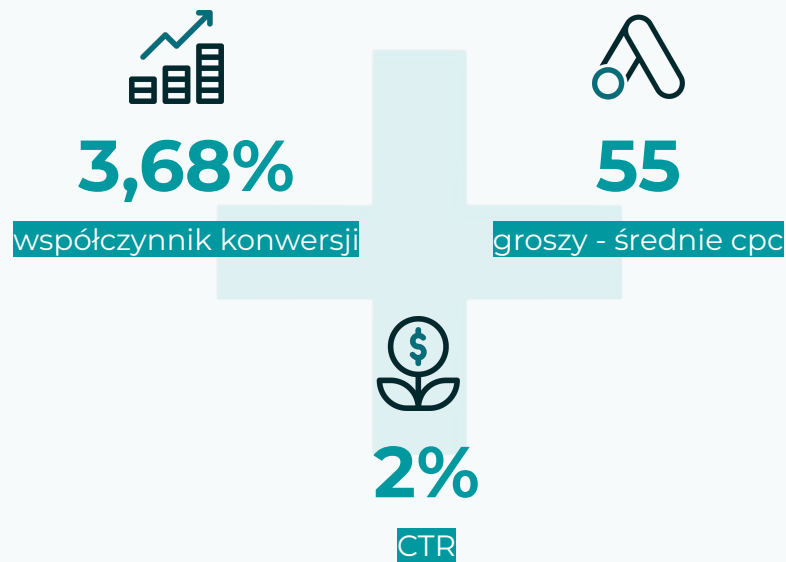
Wyznaczenie celu było zdecydowanie łatwiejszą częścią pracy. Kolejnym krokiem było zaplanowanie działań, które pomogą go zrealizować, a jednocześnie wpiszą się w strategię i zmienne potrzeby firmy. **Jak to zrobiliśmy?**



# GOOGLE ADS

W systemie Google królowała kampania Performance Max, którą odmienialiśmy przez wszystkie przypadki. Dzięki rozbudowanej strukturze mogliśmy weryfikować skuteczność poszczególnych kategorii produktów, jak i wspierać bestsellery.

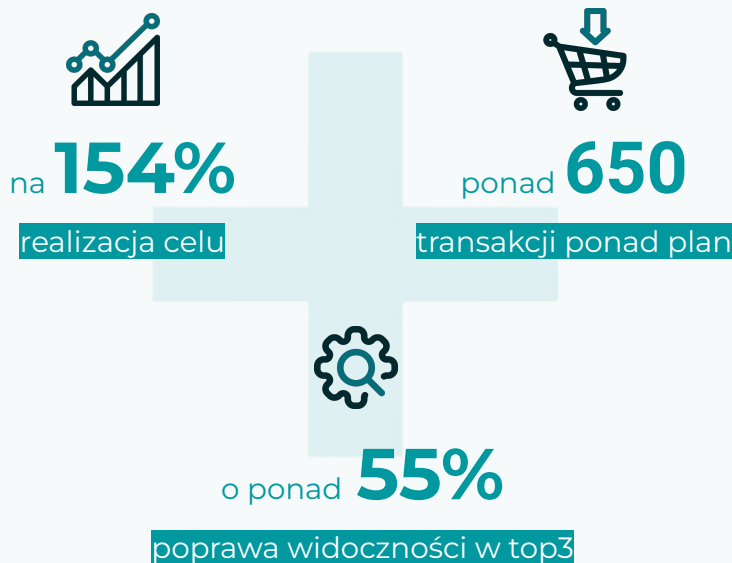
Skuteczność? Na **104%** zrealizowaliśmy zakładany wzrost przychodów! Przyjęty średni koszt kliknięcia reklam przekroczyliśmy o jedynie 4 grosze, jednocześnie poprawiając ROAS, który w kampanii wszystkich produktów przekroczył **3000%**.



Dynamicznie rosnący asortyment sklepów internetowych stanowi spore wyzwanie - potrzeba unikalnych tekstów, utrzymanie wysokiej jakości opisów i weryfikacja indeksacji były głównymi wyzwaniami w 2023 roku.

**Współpraca z klientem i identyfikacja najważniejszych kategorii produktów sprawiła, że ruch organiczny rozkwitł i stanowił prawie 40% wszystkich odwiedzin w sklepie.**

Skupienie się na wartościowych linkach i reakcje na zmiany zachodzące w algorytmie wyszukiwarki sprawiły, że nie tylko wzrosła widoczność witryny i ruch, ale przede wszystkim liczba transakcji. Wisienką na torcie i potwierdzeniem skuteczności przyjętej strategii jest fakt, że udało się poprawić średnią wartość koszyka.



## PODSUMOWANIE

**Łącznie cel przychodów wyznaczony na 2023 osiągnęliśmy na poziomie prawie 117%**, jednocześnie poprawiając kilka dodatkowych czynników, jak średnią wartość koszyka w ruchu organicznym, czy współczynnik konwersji w kampanii Google.

**Wspólny sukces Spacemed i 4PEOPLE** zaostrza apetyt na kolejny, wspólny rok pełen sukcesów i realizacji ponad normę przyjętych założeń.

