

Zaawansowany remarketing

w służbie hal tunelowych

4PEOPLE
WYŻSZY POZIOM
MARKETINGU

ARBENA



O kliencie



Wyzwania



Rozwiązania



Efekty



Firmie Arbena początku działalności przyświecał jeden główny cel - **zapewnić swoim klientom uniwersalny, tani i bezpieczny sposób na przechowywanie maszyn, pojazdów i materiałów.**

Aby sprostać tym wymaganiom, Arbena postawiła na bardzo wytrzymałe tunelowe hale francuskiej marki Richel.

Dzięki temu jej klienci mogą spać spokojnie, gdyż wiedzą, że ich dobytek jest zabezpieczony przed deszczem, wiatrem czy silnym słońcem.



Łatwe w budowie hale proponowane przez Arbena znalazły **uznanie w wielu branżach.**



Chętnie **korzystają z nich rolnicy**, aby chronić sprzęt i płody rolne, są również popularne wśród przedsiębiorstw, które składują maszyny i materiały budowlane.

Sięgają po nie także **klienci indywidualni**, którzy w halach tunelowych dostrzegli wygodne rozwiązanie garażowania samochodów, łódek, a nawet helikopterów czy małych samolotów.



Na początku współpracy okazało się, iż dotychczasowe kampanie Google Ads klienta nie miały poprawnie skonfigurowanych celów, przez co **mierzenie faktycznej konwersji i skuteczności nie było możliwe.**

W oczy rzucała się również **wysoka stawka za pojedyncze kliknięcie w reklamę (CPC).**



Naszym zadaniem było poprawa efektywności kampanii, czyli zwiększenie zapytań o hale tunelowe oraz obniżenie wspomnianego CPC.

1



Przeprowadziliśmy dogłębną **analizę sytuacji klienta**.

2



Opierając się na wnioskach wyznaczyliśmy **mierzalne cele biznesowe** w ramach kampanii Google Ads.

3



Wdrożyliśmy **poprawną analitykę**, co umożliwiło prawidłowe mierzenie konwersji.

Dalej



4



Dalej



Zasugerowaliśmy **zmiany na stronie internetowej**, dzięki czemu stała się bardziej przyjazna dla użytkownika, a co za tym idzie - bardziej **zachęcająca do wysłania zapytania**. Zmiany dotyczyły treści na witrynie, dodanie formularzy kontaktowych i responsywnego numeru telefonu.

5



Stworzyliśmy **zaawansowane listy remarketingowe** w celu uruchomienia kilku kampanii, tak aby użytkownicy mogli wrócić na stronę Arbena.pl, co było kluczowe dla powodzenia działań i umożliwiło **efektywne gospodarowanie budżetem klienta**.

6



Jednocześnie podzieliliśmy kampanię w sieci wyszukiwania zgodnie z potrzebami potencjalnych klientów, dzięki czemu oferta Arbeny **dotarła do osób zainteresowanych kupnem hali**.

Obniżyliśmy koszt pojedynczego kliknięcia w reklamę (CPC) o

76%



Google Ads stał się **największym źródłem pozyskiwania zapytań.**

Średnia miesięczna liczba zapytań z Google Ads w porównaniu z początkiem współpracy wzrosła o

600%



Dotarliśmy z ofertą klienta dla osób i przedsiębiorstw, które szukają efektywnego sposobu na przechowywanie maszyn (w tym samochodów czy jachtów), produktów rolnych oraz przemysłowych.