



Grunty
pod fotowoltaikę

Ponad 500 leadów pozyskanych z kanałów Google Ads i Facebook Ads - takim wynikiem możemy pochwalić się w projekcie Grunty pod fotowoltaikę, którego inicjatorem jest firma PRZEZORNOŚĆ 1937.

Przeczytaj, jakie rozwiązania wdrożyliśmy i co wpłynęło na sukces prowadzonych przez nas kampanii!



Kolejny projekt klienta

1



To projekt naszego klienta - firmy PRZYZORNOŚĆ 1937, z którą mieliśmy wcześniej już przyjemność współpracować m.in. przy projekcie Toscanizazione. To właśnie dzięki wynikom poprzednich kampanii PRZYZORNOŚĆ 1937 zdecydowała się powierzyć nam opiekę nad Grunty pod fotowoltaikę. Zgodnie z ustaleniami prowadziliśmy kampanie na dwóch kanałach - Facebook Ads i Google Ads.

2



Klient wcześniej korzystał przy promocji tego projektu z usług innej agencji marketingowej, która prowadziła kampanie Facebook Ads. Efekty nie były zadowalające, ale Klient zwracał uwagę przede wszystkim na jakość kontaktu, która była jego zdaniem na bardzo niskim poziomie.

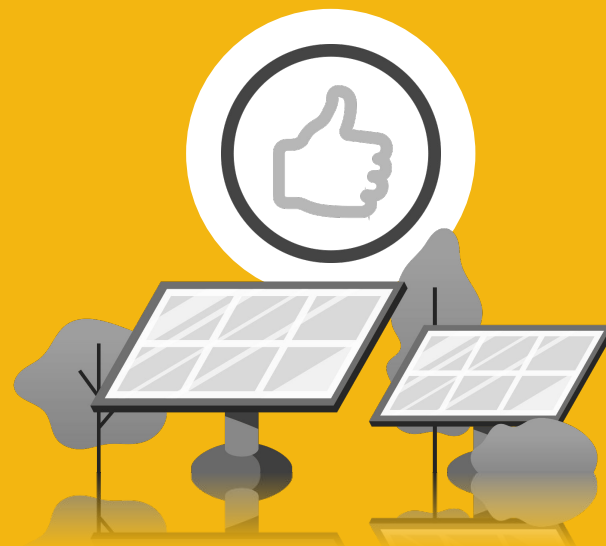
3

My, jako Agencja 4PEOPLE, zwracamy na ten aspekt szczególną uwagę - dlatego klient otrzymał od nas wsparcie merytoryczne w zakresie kampanii, a także możliwość kontaktu z wszystkimi pracującymi przy projekcie specjalistami. Ta współpraca pozwoliła na ustalenie wspólnie skutecznej strategii, która przelożyła się na bardzo dobre wyniki.

Wdrożone rozwiązania

Głównym celem naszych działań było dostarczanie leadów, a przy tym także uporządkowanie kont reklamowych (szczególnie Facebook Ads). **Z tego względu zarekomendowaliśmy przygotowanie dedykowanego Landing Page'a, a także nasze pełne doradztwo w zakresie jego projektowania.**

Specjaliści Google Ads i Facebook Ads przekazali programistom rekomendacje, jakie elementy są kluczowe, aby zmaksymalizować liczbę konwersji.



Wdrożone rozwiązania

Po przygotowaniu Landing Page'a nasi specjaliści rozpoczęli prace nad ciągłą optymalizacją kampanii Google Ads i Facebook Ads, zachowując synergię tych dwóch kanałów.

Dzięki temu tworzyliśmy spójne i efektywne komunikaty reklamowe - a to wszystko w stałym kontakcie z klientem, który mógł czuć pełne wsparcie z naszej strony.



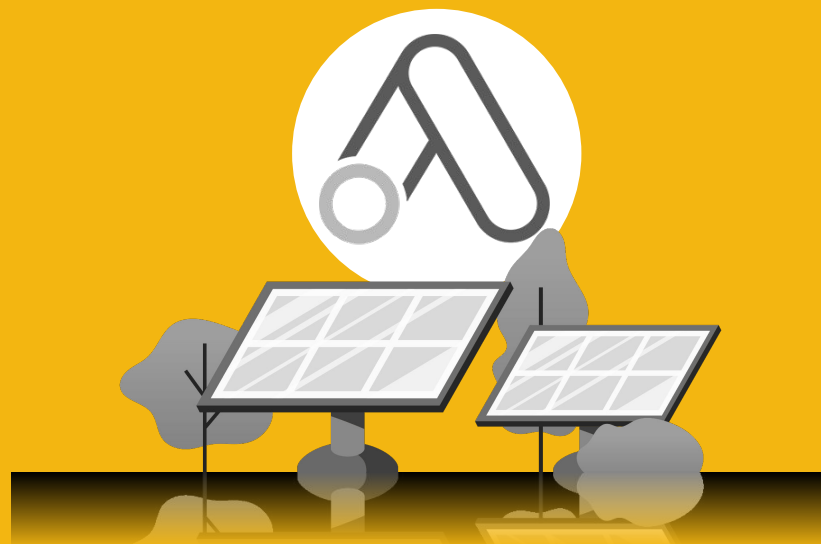
Efekty działań

Efekty naszych działań w obu kanałach bardzo zadowolili klienta, ponieważ zrealizowaliśmy cele zakładane przed podjęciem współpracy. Poniżej prezentujemy szczegółowe dane.

Google Ads

Efektom naszych działań jest wypracowany współczynnik konwersji na poziomie **4,63%**. Ze względu na to, że jesteśmy pierwszą agencją prowadzącą Google Ads dla tego projektu, nie mamy danych porównawczych. Z tego też względu celem od początku prowadzenia kampanii była maksymalizacja liczby konwersji.

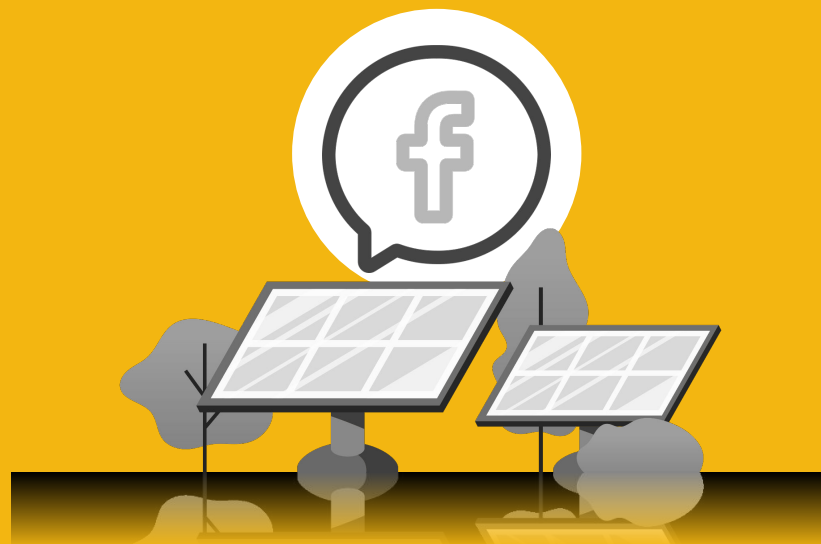
Kluczem do sukcesu okazało się dobre przygotowanie kampanii wyszukiwarkowej i remarketingowej. Kampania w trakcie trwania była rozwijana o nowe kampanie typu Performance Max.



Facebook Ads

Od początku współpracy pozyskaliśmy kilkaset leadów za pośrednictwem samych kampanii Facebook Ads. Kluczowa okazała się kampania lead ads, z odpowiednio skonfigurowanym formularzem. Dzięki niemu do klienta trafiają dane właściciela ziemi o odpowiednich parametrach.

Jednak nie tylko leady są dla klienta wartością dodaną z naszych działań. Są to także korzyści społeczne i edukacyjne, które wspólnie z klientem wypracowaliśmy dzięki naszej współpracy.



Podsumowanie

W Agencji 4PEOPLE zwracamy szczególną uwagę na kontakt z klientem, dlatego zawsze może on kontaktować się nie tylko z dedykowanym opiekunem, ale również ze wszystkimi specjalistami pracującymi przy projekcie.

Połączenie ich wiedzy ze ścisłą współpracą z klientem pomaga osiągnąć bardzo dobre wyniki w kampaniach leadowych.

Cieszymy się z dotychczasowej współpracy przy projekcie Dzierżawa Gruntów, a także mamy nadzieję na kolejne sukcesy osiągnane wspólnie z firmą PRZEZORNOŚĆ 1937.

