

ROBOT WORLD

Jak dzięki działaniom Google Ads
zwiększyliśmy sprzedaż zagranicznego klienta
na rynku polskim

CASE STUDY

ABOUT THE CLIENT

1



Robot World to sklep internetowy, prowadzony przez specjalistów ds. robotyki. Firma prosperuje i doradza klientom już od **ponad 25 lat**, obecnie w swoim asortymencie oferując zrobotyzowanych pomocników - odkurzacze automatyczne, roboty sprzątające i mopujące, kosiarki automatyczne, drony, roboty edukacyjne i **wiele innych produktów, które do swojego działania wykorzystują nowoczesną technologię.**



ABOUT THE CLIENT

2



Robot World początkowo prowadził sprzedaż tylko na rynku czeskim, na którym ugruntował swoją pozycję i zbudował renomę. **Po sukcesach w kraju naszych południowych sąsiadów, zarząd firmy podjął decyzję o wejściu spółki także na rynek polski.**





Osiągnięcie sukcesu na nowym rynku nie jest jednak nigdy zadaniem łatwym. Tym bardziej, jeśli tak jak Robot World, oferuje się sprzedaż sprzętów elektronicznych.

Jednym z możliwych zagrożeń, który zidentyfikowaliśmy przy projektowaniu strategii działań, był możliwy brak zaufania polskich klientów do dystrybutora pochodzącego z zagranicy.

Innym wyzwaniem była także bezpośrednia konkurencja potentatów z branży elektronicznej, którzy w swojej ofercie również posiadają roboty sprzątające czy drony.





W działaniach Google Ads, które rozpoczęliśmy na początku marca 2020 roku, priorytetem okazała się poprawa rentowności kampanii.

Do momentu nawiązania współpracy z 4PEOPLE kampanie były odpowiednio budżetowane, jednak nie przekładało się to na zyski. ROAS kształtowało się na poziomie 200 - 300%, czyli niezadowalającym, analizując potencjał sprzedażowy Robot World.



JAKIE KROKI PODJĘLIŚMY

1



Głównym celem naszych działań w Google Ads był więc wzrost wielkości sprzedaży, co miało przełożyć się na poprawę rentowności kampanii. Aby zrealizować plan, przede wszystkim położyliśmy nacisk na kampanię zakupowe, które według naszej analizy były najskuteczniejsze. Kluczowe było odpowiednie podzielenie konta i uporządkowanie go zgodnie z wytycznymi Google. Działania dotyczyły 3 rodzajów kampanii Google Ads:

1. Kampanie zakupowe:

- Przeprowadziliśmy analizę produktów i wyszczególniliśmy te, które miały największy potencjał sprzedażowy, a następnie zmaksymalizowaliśmy ich udział w wyświetleniach.
- Jednocześnie staraliśmy się wykorzystać potencjał całego sklepu, reklamując wszystkie produkty, ale z uwzględnieniem podziału asortymentu według potencjału sprzedażowego.





2. Kampanie w wyszukiwarce:

- **Priorytetowo ograniczyliśmy wydatki**, do tej pory przeznaczane na nierentowne kampanie.
- Następnie **wykorzystaliśmy zautomatyzowane kampanie DSA**, skonfigurowane na kategorie i produkty z największym potencjałem.
- Po wzroście sprzedaży **rozszerzyliśmy działanie kampanii DSA na wszystkie podstrony produktowe**, uruchamiając także inteligentną strategię ustalania stawek.

3. Kampanie w sieci reklamowej

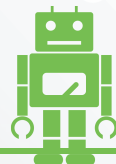
- Do działań **wykorzystaliśmy remarketing dynamiczny**, którego celem byli użytkownicy porzucający koszyk. Ta forma remarketingu jest szczególnie efektywna w sklepach internetowych, ponieważ reklamy są powiązane z przeglądanyymi produktami. W połączeniu z listą użytkowników, którzy porzucili koszyk, jej wykorzystanie zapewnia dobre rezultaty.





Od momentu wykonania przez nasz zespół gruntownej przebudowy kampanii Google Ads na początku marca 2020 roku, **działania reklamowe przynoszą świetne rezultaty**. Wskazuje na to m.in. wskaźnik ROAS, który w ostatnich miesiącach zwiększył się kilkukrotnie!

- **ROAS przed rozpoczęciem współpracy: 239%**
- ROAS marzec 2020: **736%**
- ROAS kwiecień 2020: **2093%**
- ROAS maj 2020: **1466%**
- ROAS czerwiec 2020: **1300%**
- ROAS lipiec 2020: **1030%**
- ROAS sierpień 2020: **1261%**
- ROAS wrzesień 2020: **1850%**





ROAS

3 000,00 %

2 000,00 %

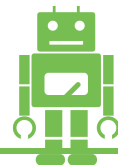
marzec 2020 kwiecień 2020 maj 2020 czerwiec 2020 lipiec 2020 sierpień 2020





Porównując okres **01.03.2020** - **30.09.2020** z analogicznym okresem w roku poprzednim, w kampaniach **Google Ads** odnotowaliśmy wzrost wszystkich czynników, obrazujących zysk ze sprzedaży:

- Wzrost przychodu o **350%**
- Wzrost współczynnika konwersji o **182%**
- Wzrost liczby transakcji o **122%**
- Zmniejszenie kosztów o **43%**

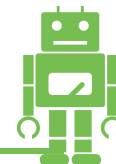
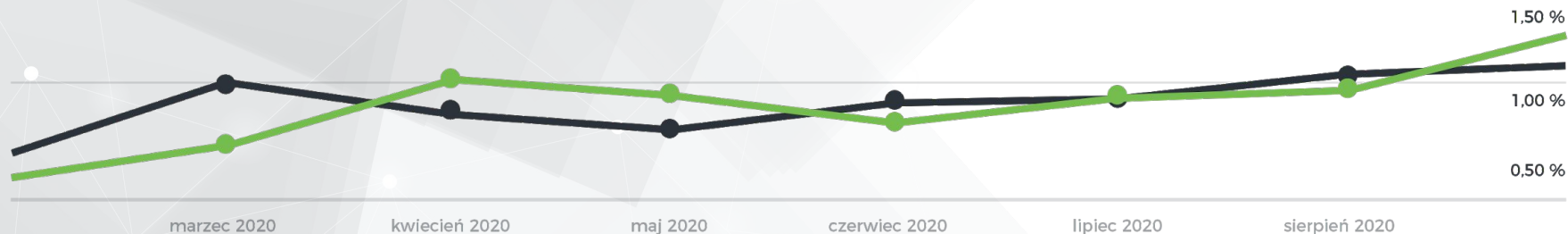




- **WZROST PRZYCHODU O 350%**
- **WZROST WSPÓŁCZYNNIKA KONWERSJI O 182%**

PRZYCHODY

WSPÓŁCZYNNIK KONWERSJI E-COMMERCE



PODSUMOWANIE

Działania zespołu agencji 4PEOPLE w zakresie kampanii Google Ads pomogły firmie *Robot World* w pełni wykorzystać potencjał sprzedażowy swoich produktów i realnie zwiększyć zyski, dzięki działaniom marketingowym w internecie.

Jesteśmy dumni, że mogliśmy wesprzeć na polskim rynku naszego partnera, który wcześniej wypracował swoją pozycję lidera sprzedaży w Czechach.

Mamy nadzieję, że produkty *Robot World* dzięki swojej użyteczności i jakości wykonania będą cieszyć coraz to nowych polskich użytkowników.