



INTRADING PL

KAMPANIA FACEBOOK ADS

Spis treści:

- 1... Korzyści z reklamy na Facebooku
- 2... Zlecenie kampanii agencji
- 3... Jakie działania oferujemy?
- 4... Nasze Case Studies
- 5... Dane kontaktowe

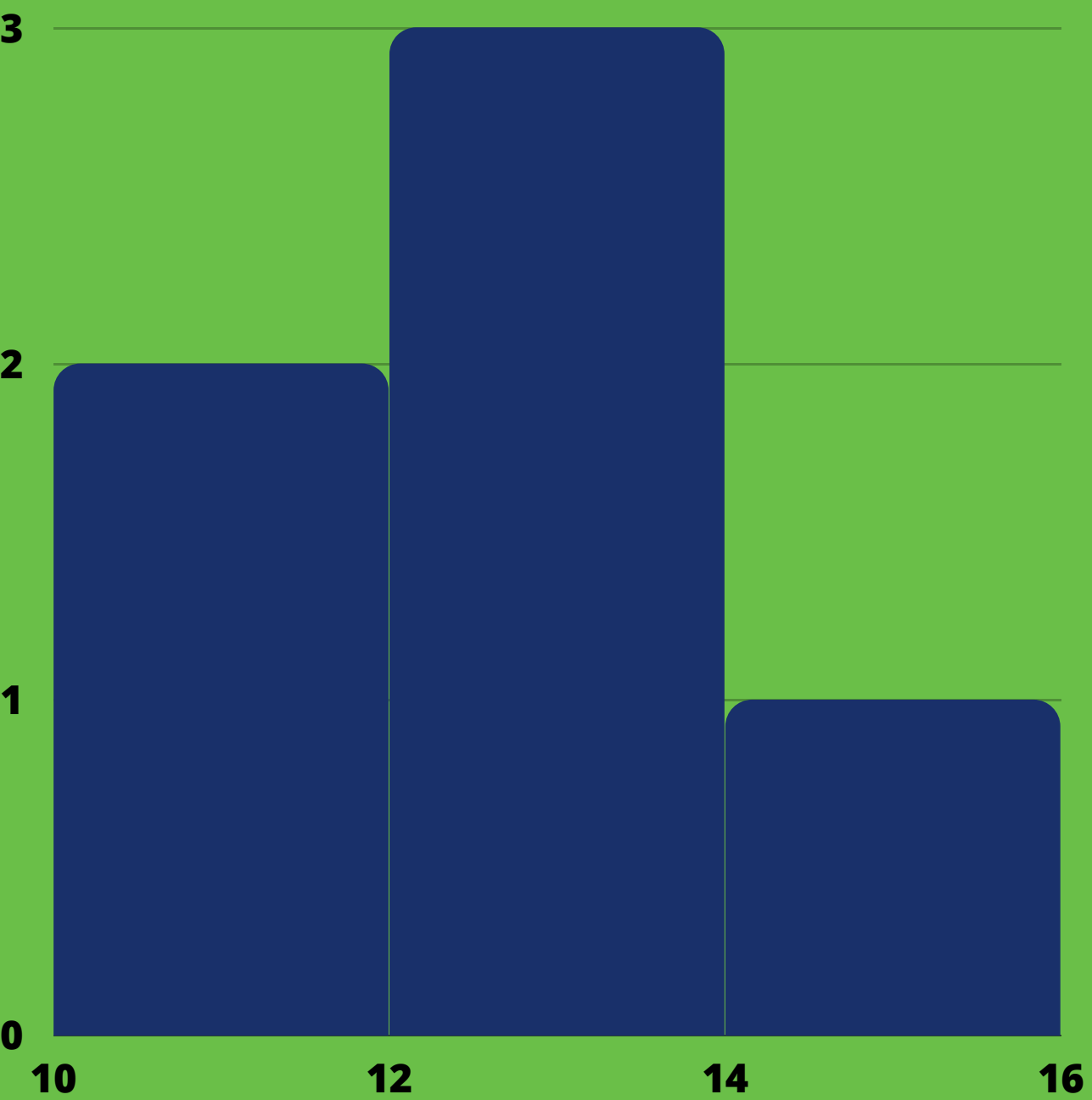


INTRADING PL

Jakie korzyści przyniesie dla Twojej firmy kampania reklamowa na Facebooku?

Kampania reklamowa na Facebooku to niewątpliwie sposób na dynamiczny rozwój firmy — zarówno biznesów e-commerce, jak i firm usługowych. To dźwignia, która umożliwia mocne wzrosty i realizację biznesowych planów dzięki wykorzystaniu potencjału mediów społecznościowych.

Wielu naszych Kontrahentów już się przekonało o tym, że decyzja o wdrożeniu kampanii reklamowej na Facebooku do strategii marketingowej swojej firmy była jedną z kluczowych decyzji wpływających na realny rozwój biznesu. I choć spora część z nich wcześniej nie skupiała się na marketingu w mediach społecznościowych, to po profesjonalnym przygotowaniu kanałów, zaprojektowaniu przemyślanej strategii komunikacji oraz uruchomieniu precyzyjnie stargetowanej kampanii, realnie doceniła potencjał sprzedażowy social media. Wyniki pojawiły się na liczbach.



Być może w Twoim biznesie ten obszar marketingu również dotychczas nie był priorytetowy. Doskonale to rozumiemy. Czasem boimy się nowych rzeczy i wprowadzania zmian do tego, co działa dobrze. Warto jednak pamiętać, że zawsze może działać lepiej. A zmiana... często stanowi przełomowy krok w rozwoju firmy.

Dlaczego warto zlecić kampanię agencji?

Często jest tak, że przedsiębiorcy najpierw próbują reklamy we własnym zakresie twierdząc, że współpraca z agencją reklamową nie jest im teraz potrzebna. Niektórzy mają nadzieję, że zaprojektowanie i późniejsze prowadzenie kampanii reklamowej na Facebooku jest proste, szybkie i wystarczy przeczytać kilka artykułów w Internecie, by robić to skutecznie co niestety najczęściej się nie sprawdza.

Wielu naszych Kontrahentów przyznaje, że doświadczyli takiej sytuacji, co ostatecznie skłoniło ich do podjęcia współpracy z agencją reklamową. Wiedzą już, że w ich przypadkach działanie samemu było obarczone ryzykiem stracenia budżetu reklamowego, czasu i własnych nerwów. Dlatego postanowili powierzyć te działania osobom posiadającym sprawdzone know-how i duże doświadczenie w obszarze reklamy.

Często zdradzają nam, że żałują tak długiej zwłoki — że nie zdecydowali wcześniej, by agencja zajęła się Facebook Ads. Mogliby zaangażować swoje siły w firmowe sprawy, na których sami dobrze się znają, jednocześnie zachowując spokojną głowę o działania reklamowe na Facebooku, bo od początku mieliby pewność, że są one prowadzone dobrze. W ten sposób jeszcze bardziej przyspieszyliby rozwój firmy.



*Dominik Bielawski -
Specjalista od kampanii
Facebook Ads*

Jakie działania oferujemy?

1. ZWIĘKSZAMY LEADY I SPRZEDAŻ

Używając reklam na Facebooku dużo łatwiej jest generować większą ilość leadów i sprzedaży. Nasz zespół pomoże zoptymalizować reklamy na Facebooku pod kątem konwersji tak, by uzyskać maksymalną ilość leadów. My gwarantujemy że uzyskają Państwo minimum 30 nowych leadów w miesiącu

2. TWORZYMYSY MATERIAŁY REKLAMOWE I GRAFIKI

Oprócz standardowych tekstów reklamowych nasz zespół zajmie się również stworzeniem unikalnych grafik i banerów które będą wyświetlać się na Twoim profilu na Facebooku

3. ZAJMIEMY SIĘ CAŁYM PROCESEM

Po nadaniu nam dostępu do profilu zajmiemy się za Was całym procesem tworzenia kampanii reklamowej - od A do Z. Dzięki temu możecie w pełni skupić się na tym co najważniejsze

Nasze przeprowadzone kampanie

W tej sekcji znajdą Państwo nasze poprzednie kampanie reklamowe na Facebooku, które udało nam się przeprowadzić z powodzeniem wraz z ich krótkim opisem



CASE STUDY - KLIENT Z BRANŻY OZE FACEBOOK ADS - LEAD GENERATION

KRÓTKI OPIS

Klient zajmuje się dzierżawieniem gruntów pod farmy fotowoltaiczne. Gdy już to robi, wówczas podpisuje umowę i buduje farmę, na której zarabia bardzo duże pieniądze, a zyskami dzieli się z dzierżawcą.

PROBLEM

By wydzierżawić grunt pod farmę fotowoltaiczną, trzeba jednak spełnić szereg warunków, które wynikają z przepisów o ochronie środowiska, przez co mało który lead jest kaloryczny, a naprawdę kaloryczny lead potrafi kosztować bardzo dużo - nawet kilkaset złotych. Nie zajmowałem się klientem od początku - przejąłem go po koleżance, która w ciągu niespełna roku współpracy wygenerowała ok. 600 leadów, w tym jeden kaloryczny, przez co koszt kalorycznego leada wyniósł ok. 9 tysięcy złotych.

ROZWIĄZANIE

Po analizie kampanii, zdecydowałem się na stworzenie nowej kampanii skierowanej na więcej grup odbiorców z zainteresowaniami nawiązującymi do agrobiznesu i OZE. Kluczowe było jednak zastosowanie kilku formatów reklamowych - do tej pory stosowano tylko grafiki. Ja do grafik dorzuciłem jeszcze animacje oraz karuzele, na których potencjalny kontakt mógł od razu przeczytać jakie warunki musi spełnić, by wydzierżawić grunt i na nim zarabiać. W efekcie w ciągu niespełna miesiąca trwania kampanii, udało się wygenerować 55 leadów, z czego cztery okazały się kaloryczne i zakończone podpisaniem umowy. Dzięki temu klient miał już zapewnione cztery miejsca na budowę farm fotowoltaicznych. A to wszystko dzięki zainwestowaniu w reklamę niespełna tysiąca złotych.



Wyt./Wł.	Kampania	Strategia	Składnik oferty	Budżet	Ustawienie przykupu	Wyniki	Zaangaż.	Wyświetlenia	Koszt/wynik	Wydatki kwota	Zakończono
55	B&K Kontakt - Formularz - 18.03.22.25	Użyj strategii...	Karuzela z b...	7-dniowe klik.	Kontakt na F...	15 960	36 465	17,04 zł	937,22 zł	Na budżet	
568	Kampania0	Użyj strategii...	Karuzela z b...	7-dniowe klik.	Kontakt na F...	161 832	437 562	17,21 zł	974,76 zł	Na budżet	
58	Kampania0	Użyj strategii...	Karuzela z b...	7-dniowe klik.	Kontakt na F...	23 338	47 242	21,99 zł	1252,13 zł	Na budżet	
102	Kampania testowa	Użyj strategii...	Karuzela z b...	7-dniowe klik.	Kontakt na F...	41 541	99 448	20,84 zł	2125,35 zł	18 mar 2021	

PODSUMOWANIE

Strona internetowa klienta była kiepskiej jakości i nie stanowiła żadnego dowodu słuszności, przez co nie nadawała się do kierowania ruchu na nią. Klient również nie zdecydował się na jej poprawienie przez naszą agencję. W związku z tym pozostało skorzystanie z kampanii z formularzem zapisu. Z racji tego, że benefity dla dzierżawców były bardzo atrakcyjne (nawet 12 tys. zł dodatkowego dochodu przez wiele lat), najważniejsze było ich zaznaczenie w komunikacji oraz przedstawienie warunków dzierżawy gruntu, by już na wstępie zwiększyć prawdopodobieństwo zgłaszania się kaloryczności leadów. Doskonale przysłużył się temu mix różnych formatów. W chwili pisania tego case study, kampania jest wciąż uruchomiona i generuje nowe leady.



CASE STUDY - KLIENT Z BRANŻY SNOWBOARDOWEJ FACEBOOK ADS - E-COMMERCE

KRÓTKI OPIS

Klient prowadzi e-commerce snowboardowy oraz najstarszy w Polsce sklep stacjonarny z artykułami snowboardowymi. Naszym zadaniem było zwiększenie sprzedaży na tyle, by można było "wyczyścić magazyn" i zadbać o zatowarowanie na kolejny sezon zimowy.

PROBLEM

Klient był od początku negatywnie nastawiony do współpracy, ponieważ miał złe doświadczenia ze współpracy z agencjami marketingowymi, które nie dowoziły rezultatów i mówiły do Klienta fachowym językiem, którego nie rozumiał.

ROZWIĄZANIE

Kluczem było znalezienie wspólnego języka z klientem, który w początkowych relacjach był bardzo trudny - wręcz niemiły. Podejście do niego jak do przyjaciela, poskutkowało poprawieniem relacji. Jednocześnie przeprowadzona analiza biznesu i konkurencji, pokazała, że jest potencjał na reklamowanie zarówno na Facebooku jak i w wyszukiwarce Google. W ramach miesięcznego audytu skierowałem ruch na bloga, prowadzonego przez klienta, a stamtąd na sklep. W ramach remarketingu została podjęta próba sprzedaży z katalogu.

<input type="checkbox"/>	Wyt. / Wl.	Nazwa kampanii	ku	Zakupy w witrynie	Zwrot z wydatków na reklamę (ROAS)	Zakupy w witrynie (ROAS)	Wartość konwersji - zakupy
<input type="checkbox"/>		B4U - Remarketi...	1160	41 ^{zł}	16.32 ^{zł}	16.32 ^{zł}	34.250,59.zł ^{zł}
<input type="checkbox"/>		B4U Katalog Luty 2022	718	—	—	—	0,00 zł
<input type="checkbox"/>		B4U Zakup Bataleon Luty 22	392	4 ^{zł}	16.18 ^{zł}	16.18 ^{zł}	4615,03.zł ^{zł}
<input type="checkbox"/>		B4U - Ruch na bloga - Igrzyska	239	1 ^{zł}	5.54 ^{zł}	5.54 ^{zł}	1030,01.zł ^{zł}
<input type="checkbox"/>		B4U - Lokalizacja sklepu stacjonarne...	904	—	—	—	0,00 zł
<input type="checkbox"/>		B4U - Ruch	3454	5 ^{zł}	2.45 ^{zł}	2.45 ^{zł}	3075,07.zł ^{zł}
<input type="checkbox"/>		B4U - Ruch na bloga	4478	1 ^{zł}	2.41 ^{zł}	2.41 ^{zł}	1899,00.zł ^{zł}

EFEKT

Audyt zakończył się dla klienta ROAS-em na poziomie 6. Dla mnie jeszcze ważniejsze było znaczne poprawienie relacji z klientem. To pozwoliło kontynuować dotychczasowe działania i osiągać jeszcze lepsze wyniki. U uruchomienie promocji - 30% na zakończenie sezonu, przyniosło klientowi 41 zakupów do tej pory. Z kolei wartościowy ruch na stronie spowodował, że sprzedaż przyniosły również kampanie na ruch.

Właśnie takie efekty może Ci zapewnić przemyślana, dopracowana i świadomie prowadzona kampania reklamowa na Facebooku. Warto jednak pamiętać, że wdrożenie jej w praktykę to kilkaset mikroczynności, które trzeba wykonać. Dobrze jest o nie zadbać, ponieważ w dużej mierze to właśnie one odpowiadają za sukces.

POZYSKANIE KONTAKTU Z FORMULARZA - 13 ZŁ

Wyniki	CPC (wszystkie)	CTR (wszystkie)	Koszt/wynik
110 ↓ Kontakty na Facebooku	0,91 zł	1,14%	13,22 zł Za kontakty na Facebooku
583 Aktywność użytkowników dotycząca...	0,45 zł	0,78%	0,82 zł Za aktywność związaną ...

UZYSKANIE POLUBIENIA FANPAGE'A - 0,59 ZŁ

Wyniki	Zasięg	Wyświetlenia	Koszt/wynik
172 Polubienia strony	4009	8517	0,59 zł Za polubienie strony

Dziękujemy za Twój czas

Pięknie dziękujemy za poświęcenie czasu
na zapoznanie się naszą ofertą :)

Kontakt

Intrading PL

Kawalerzystów 29, 53-004, Wrocław

+48 572 644 213

www.internationaltrading.pl

kontakt.intrading@gmail.com