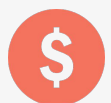


Studiu de caz - Google AdWords



50%

Creștere ROAS



80%

Mai multe conversii
provenite din AdWords



150%

Mai multe click-uri

Obiective

- Atragerea unui trafic calitativ pentru a spori rentabilitatea cheltuielilor publicitare.
- Creșterea numărului de conversii cu 50% și un cost of sale de 25%.
- Valorificarea traficului (creșterea numărului de conversii și a veniturilor), care se află în stadii diferite de cumpărare (ex: "cold traffic").

Rezultate

- Optimized a crescut ROAS pentru Bioportal cu **50%** în ultimele 6 luni. Cost of sale a rămas constant la 20%.
- Numărul de clickuri pe site-ul Bioportal a crescut cu **150%** în aceeași perioadă.
- Segmentarea audienței și listele de audiență au fost implementate la fiecare campanie existentă. De asemenea, au fost concepute și campanii de retargeting în rețeaua de display.



Optimized este
specializat în:

