



Kochblume GmbH - Większy przychód od nowych klientów dzięki optymalizacji tytułów produktów dla Google Shopping

Kochblume GmbH

KOCHBLUME



Jesteśmy Smarketer, ponieważ w ciągu 15 lat urosliśmy z 2 do 250 pracowników i z 4 do 1 000 historii sukcesu. Osiągnęliśmy przy tym nasz wyznaczony cel: dziś nosimy odznakę największej, czystej agencji Google Ads w Niemczech, Austrii i Szwajcarii. Cenieni i wielokrotnie nagradzani przez Google, dumni posiadacze certyfikatu Google Premium Partner oraz Elite Partner Microsoft Advertising, możemy dziś obiecać: **Nasz zespół to Twój bilet na kolejny szczyt.**

O Kochblume GmbH:

Kochblume to niemieckie przedsiębiorstwo, które zostało założone w 2003 roku. Specjalizują się w opracowywaniu i produkcji wysokiej jakości silikonowych akcesoriów kuchennych z rdzeniem ze stali nierdzewnej. Asortyment obejmuje szeroką gamę produktów. Najbardziej znanym artykułem jest ochrona przed wykipieniem, czyli „Kochblume”.

Wyzwanie:

Ruch generowany przez nowych klientów za pośrednictwem kanału Shopping pozostawał poniżej oczekiwań. Gruntowna analiza kampanii oraz pliku danych produktowych wykazała, że tytuły nie były zgodne z ustalonymi najlepszymi praktykami.

Podejście:

Smarketer realizuje strategię przekształcania tytułów w Google Shopping zgodnie z najlepszymi praktykami (Best Practices). W związku z tym tytuły zostały wyposażone w najważniejsze informacje o produkcie, aby już na pierwszy rzut oka zapoznać nowych klientów z jego właściwościami. Optymalizacja każdego tytułu produktu została wdrożona przy pomocy sztucznej inteligencji (AI). Poprzez szeroko zakrojone testy i ciągły rozwój naszych promptów, krok po kroku tworzyliśmy zoptymalizowane wersje.

Wyniki:

Dzięki wdrożeniu optymalnych tytułów produktów byliśmy w stanie znacząco zwiększyć ruch nowych klientów dla firmy Kochblume. W ciągu dwóch miesięcy osiągnęliśmy wyraźny wzrost zasięgu i obrotów. Te końcowe prompty pozwalają nam optymalnie zintegrować najlepsze praktyki dla Google Shopping, a tym samym zapewnić maksymalną wydajność i skuteczność.

W porównaniu do dwóch miesięcy przed optymalizacją | Źródło: Google Shopping

+342,6%

Większy obrót

+36,5%

Wzrost ROAS

+207,2%

Wzrost wyświetleń

+115,4%

Uzyskane kliknięcia



Napisz własną historię sukcesu z Smarketer!

www.smarketer.pl/kontakt