

Případová studie

Jak pomocí optimalizace podpořit brandy a přivést více zákazníků na web



Představení společnosti

Společnost Aquamarine Spa se specializuje na individuální realizace exkluzivních komerčních a privátních wellness a na prodej designových bazénů, saun a vířivek nejvyšší kvality. Součástí služeb firmy je komplexní servis od plánování, vizualizace až po následnou údržbu.

Historie inzerce

Pro spuštění Seznamu naplno se firma rozhodla v roce 2016. Na začátku roku 2018 nás klient oslovil s tím, že by chtěl optimalizovat kampaň dle svých aktuálních potřeb. S novým nastavením kampaně začal klient využívat všech možností a výhod Seznamu Naplno.

Cíl: Přivést na webové stránky klienta více zákazníků

S využitím všech možností Seznamu Naplno bylo hlavním cílem přivést na webové stránky klienta nové relevantní zákazníky. Druhým cílem bylo navýšit počet zobrazení firemního profilu a dostat se tak více do povědomí uživatelů.

Průběh optimalizace

Abychom přivedli více zákazníků na webové stránky klienta, přidali jsme nejdůležitější vyhledávací dotazy mezi sledovaná klíčová slova a hlídali, na jaké pozici se firemní profil na hledaná slova zobrazuje.

U klíčových slov s vyšší hledaností jsme firemní profil dostali mezi prvních 5 výsledků, které zároveň zobrazujeme ve firemní upoutávce ve vyhledávání na Seznam.cz.

Abychom více zaujali potenciální zákazníky, doplnili jsme do firemního profilu fotografie do fotogalerie a přidali nabídky klienta s odkazem na jeho webové stránky.

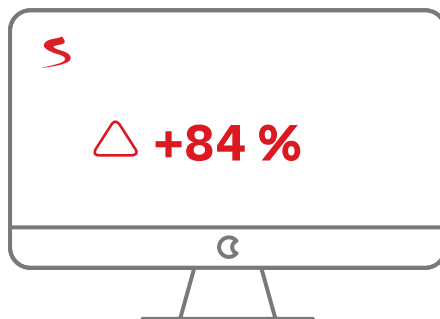
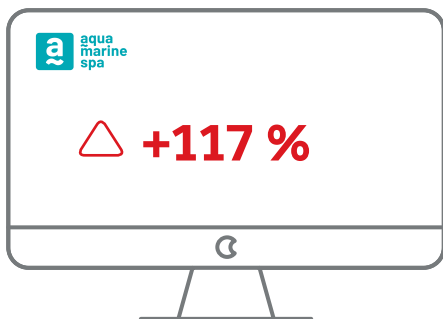
Kampaň jsme nastavili tak, aby byl profil klienta na předních pozicích v nejnavštěvovanějších kategoriích, které umožní maximální počet zobrazení profilu na domovské stránce Seznam.cz.

Přidáním ikony se klient odlišil od své konkurence i na Mapy.cz, kde jsme tak výrazně navýšili počet zobrazení firemního profilu.

V poslední řadě jsme nastavili notifikační e-maily, které klienta automaticky upozorní, pokud klesne pod požadovanou pozici kvůli vyšší konkurenční nabídce.

Jaké byly výsledky

Oba cíle se nám podařilo splnit. Po všech úpravách v kampani se podařilo přivést na webové stránky klienta o 117 % více zákazníků. Zároveň jsme navýšili o 84 % počet zobrazení firemního profilu Aquamarine Spa na hlavní straně Seznam.cz.



Při navýšení výkonu kampaně a podpory značky se nám zároveň podařilo snížit cenu za proklik na Aquamarine Spa snížila o celých 14 Kč.

Klient chtěl optimalizovat kampaň s vidinou posílení sebe prezentace a zacílením na relevantní cílovou skupinu, což se dle jejich slov stalo a jsou rádi za pozitivní výsledky. Seznam naplno výrazně podpořil efektivitu zacílení na relevantní zákazníky.