

# Případová studie PPC

klient: na přání klienta nezveřejněno  
období: 04/2017–08/2018

## Cíl kampaně

Pro klienta pracujeme na správě kampaní Google Ads od začátku dubna 2017. Do té doby si klient účet a kampaně spravoval sám a bojoval zejména s razantně klesajícím počtem konverzí i přes zvyšující se investice do kampaní. Výsledkem bylo vysoké PNO (Podíl nákladů na obratech), které se pohybovalo až kolem 58 %.

Výchozím cílem kampaní tedy bylo nejprve snížit PNO na únosnou mez a následně zvýšením investic do reklamy navyšovat celkové tržby. Počáteční rozpočet kampaní Google Ads byl stanoven na 10 000 Kč/měsíc.

- Sledované metriky
  - PNO
  - Náklady kampaně
  - Počet konverzí
  - Průměrná hodnota konverze
  - Celková hodnota konverzí

## Vstupní analýza

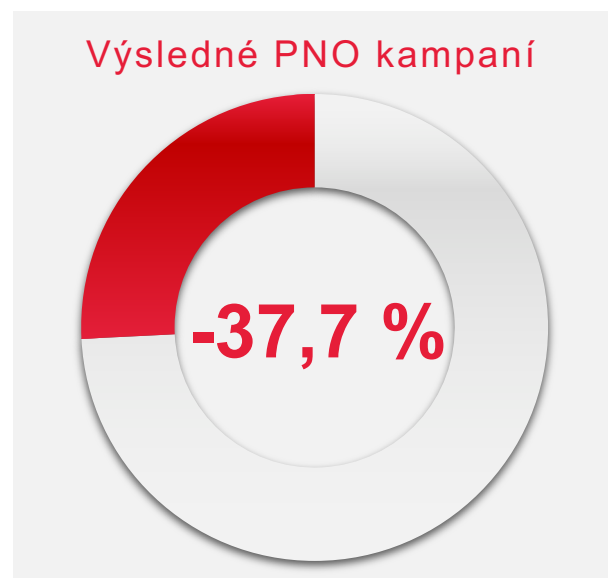
Před převzetím kampaní jsme museli opravit některé chyby v měření konverzí, aby se do konverze nezapočítávalo DPH a cena dopravy. Proto jsme vygenerovali a implementovali nové konverzní kódy pro přesnější analytiku. Následně bylo upraveno nastavení samotných kampaní s ohledem na vhodná klíčová slova a relevantní vyhledávací dotazy. Postupně jsme kampaně optimalizovali pro maximální výkon.

## Výsledky PPC kampaní

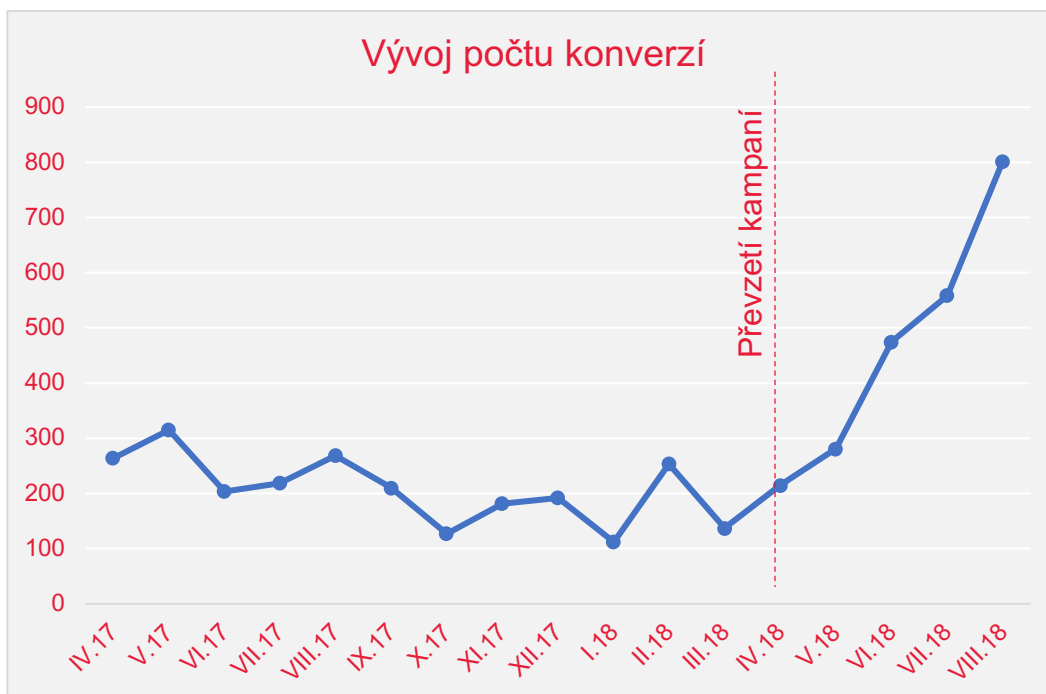
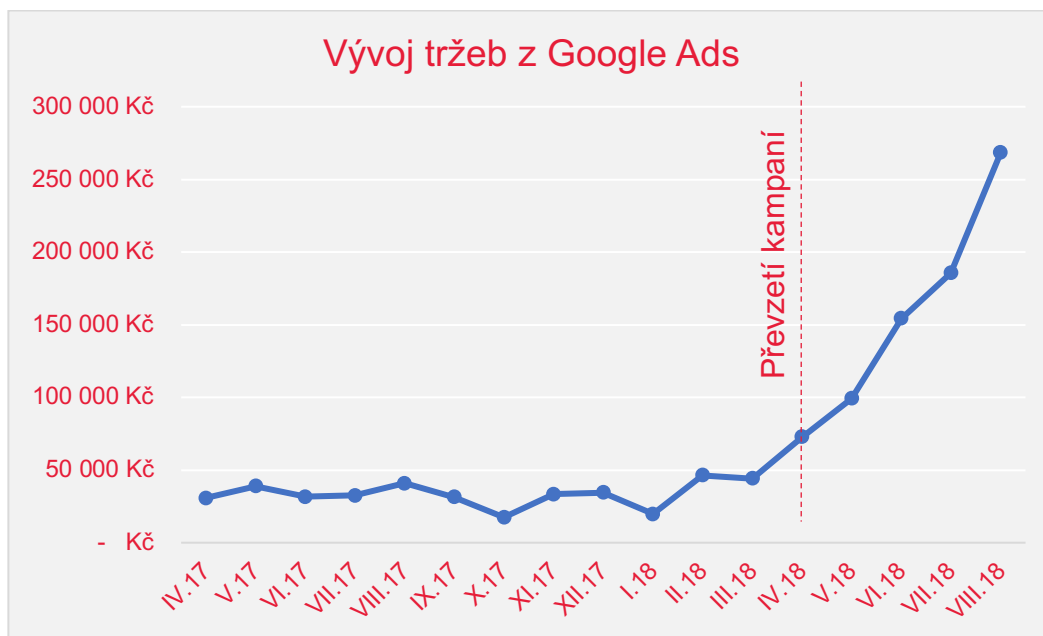
Sledované období 04/2017–08/2018.

### Co se povedlo

- Snížení PNO z 58 % na 20,7 %
- Zvýšení počtu konverzí o 373 %
- Stabilně meziměsíční nárůst tržeb



Po pěti měsících spolupráce s klientem se PPC kampaně podařilo optimalizovat na únosnou hranici PNO 20,7 % a zajistit tak rentabilitu kampaní. Dále se ve sledovaném období podařilo také mnohonásobně zvýšit počty konverzí a celkové tržby z PPC reklamy. Toho je docíleno díky zvýšení investic do tohoto reklamního kanálu, ovšem při zachování požadovaného PNO.



## Závěrem

Během krátkého období se nám podařilo dosáhnout rentability kampaní snížením PNO. Následně bylo možné opětovným navýšením investic do reklamy skokově zvýšit celkové tržby z PPC. U klienta se nám tak podařilo eliminovat vliv vysokého PNO a využít velký potenciál internetového publika pro zvýšení tržeb.

Klient od nás dostává pravidelný report s výkazem práce a výsledky jednotlivých kampaní. Ty na základě výsledků dále průběžně upravujeme a optimalizujeme. Vždy s cílem udržení PNO a maximalizace efektivity svěřených prostředků a neustálého růstu počtu i hodnoty konverzí.