

# Success Story

Sklep internetowy **elazienki.pl**, którego właścicielem jest firma SERVITOR z Torunia, od wielu lat dostarcza swoim klientom z całej Polski wszystko do łazienki. Nowoczesną armaturę, sprzęty, a nawet podłogi drewniane i płytki ceramiczne.

Decydując się na zakupy w elazienki.pl, klient ma pewność, że wybiera nowoczesny i niezawodny sprzęt łazienkowy, który posłuży mu przez wiele lat, każdego dnia podwyższając komfort jego życia.

Właściciele sklepu gwarantują wygodny, szybki i bezpieczny system płatności internetowych oraz ekspresową wysyłkę swoich produktów.

Na stronie sklepu znajdziemy także branżowy blog, który podpowiada między innymi jak funkcjonalnie i gustownie urządzić swoją łazienkę.

Chcąc wyjść naprzeciw swoim klientom i trafić do jeszcze większego grona odbiorców właściciele sklepu postanowili rozpocząć współpracę z GO.PL.

I tak od prawie dwóch lat wspólnie, z sukcesami tworzymy kampanię remarketingową.

## Wyzwania:

- Poszerzenie grona klientów sklepu
- Zmniejszenie liczby porzuconych koszyków
- Zwiększenie sprzedaży

## Efekty działań osiągnięte w trakcie rocznej współpracy:

**5190,95%**  
**ROAS**

**6,70%**  
**CR\***

**14,32 %**  
**CTR\*\***

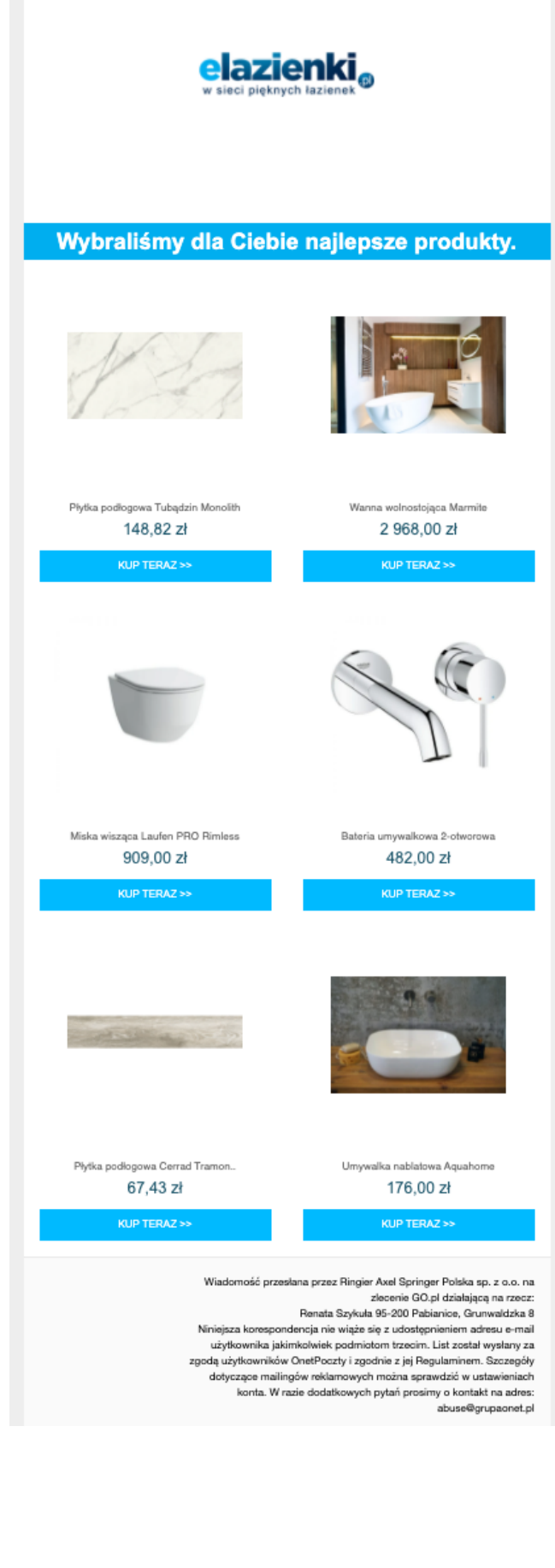
\* współczynnik konwersji w kampaniach display

\*\* CTR w kampaniach mailowych

## Realizacje:

### Kampanie mailGO

Opierają się na dynamicznie generowanych wiadomościach mailowych, które zawierają контент dopasowany do każdego użytkownika strony. Wiadomości wysyłane są dopiero wtedy, gdy użytkownik jest online.



### Kampanie rtbGO

To niezwykle precyzyjne, nienachalne i przede wszystkim efektywne reklamy. Staranna analiza zachowania użytkowników strony elazienki.pl pozwala na wysyłanie komunikatów reklamowych, bazujących na tym co klienci przeglądali.



## Czasowe kampanie similarowe mailowe i displayowe

Dzięki zastosowaniu narzędzia similarGO docieramy z przekazem do osób, które wykazują w sieci zainteresowanie produktami związanymi z wyposażeniem łazienki, ale nie trafiły do sklepu elazienki.pl.

## pushGO

Uzupełnieniem pozostałych kampanii jest zastosowanie pushGO czyli baneru, który zawiera w sobie wżenie produktu oraz link. Dzięki innej formie przekazu użytkownik nie ma wrażenia natłoku reklam.



Jesteśmy zadowoleni ze współpracy z GO.PL. Satisfakcjonują nas osiągnięte wyniki, a także opieka nad naszymi kampaniami, które na bieżąco są optymalizowane. Dzięki łatwej w obsłudze platformie możemy również sami kontrolować przebieg kampanii i wygląd naszych reklam.

**Maciej Tyra**  
Manager sprzedaży internetowej

## Dodatkowe możliwości działań:

Dodatkowym rozwiązaniem, które możemy wykorzystać w kampaniach dla elazienki.pl jest videoGO. To narzędzie, które łączy w sobie video, remarketing oraz personalizowane wyświetlanie produktów. Dzięki temu najskuteczniej przyciąga uwagę potencjalnych klientów, a w ostatnim czasie zdobywa coraz większą popularność.