

Skutecznie docieraj do nowych klientów

Aktualizacja oferty **Remarketing Google** na czerwiec 2022





JAK TO DZIAŁA?

Skłoń użytkowników do powrotu na stronę

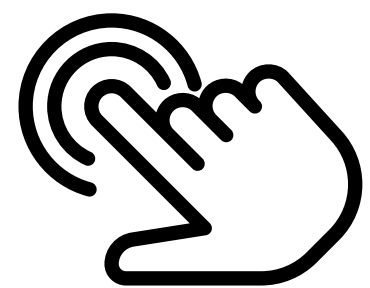
Zalety i rodzaje remarketingu Google





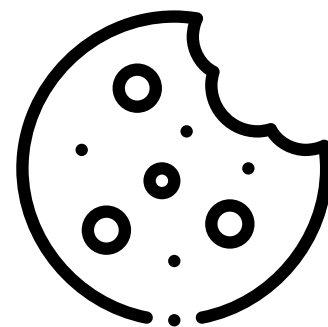
JAK TO DZIAŁA?

Zasada działania remarketingu Google



01

Użytkownik wchodzi na Twoją stronę internetową, ale nie dokonuje zakupu



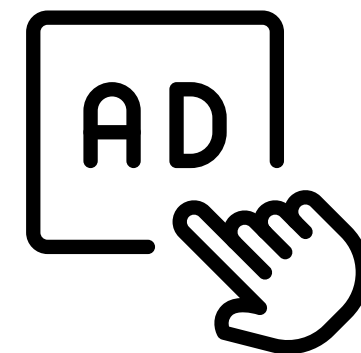
02

Google umieszcza plik cookie w przeglądarce, że dana osoba odwiedziła stronę internetową



03

Użytkownik opuszcza witrynę i przegląda strony będące w sieci reklamowej Google



04

Plik cookie uruchamia wyświetlanie reklam Twojej strony w sieci reklamowej



05

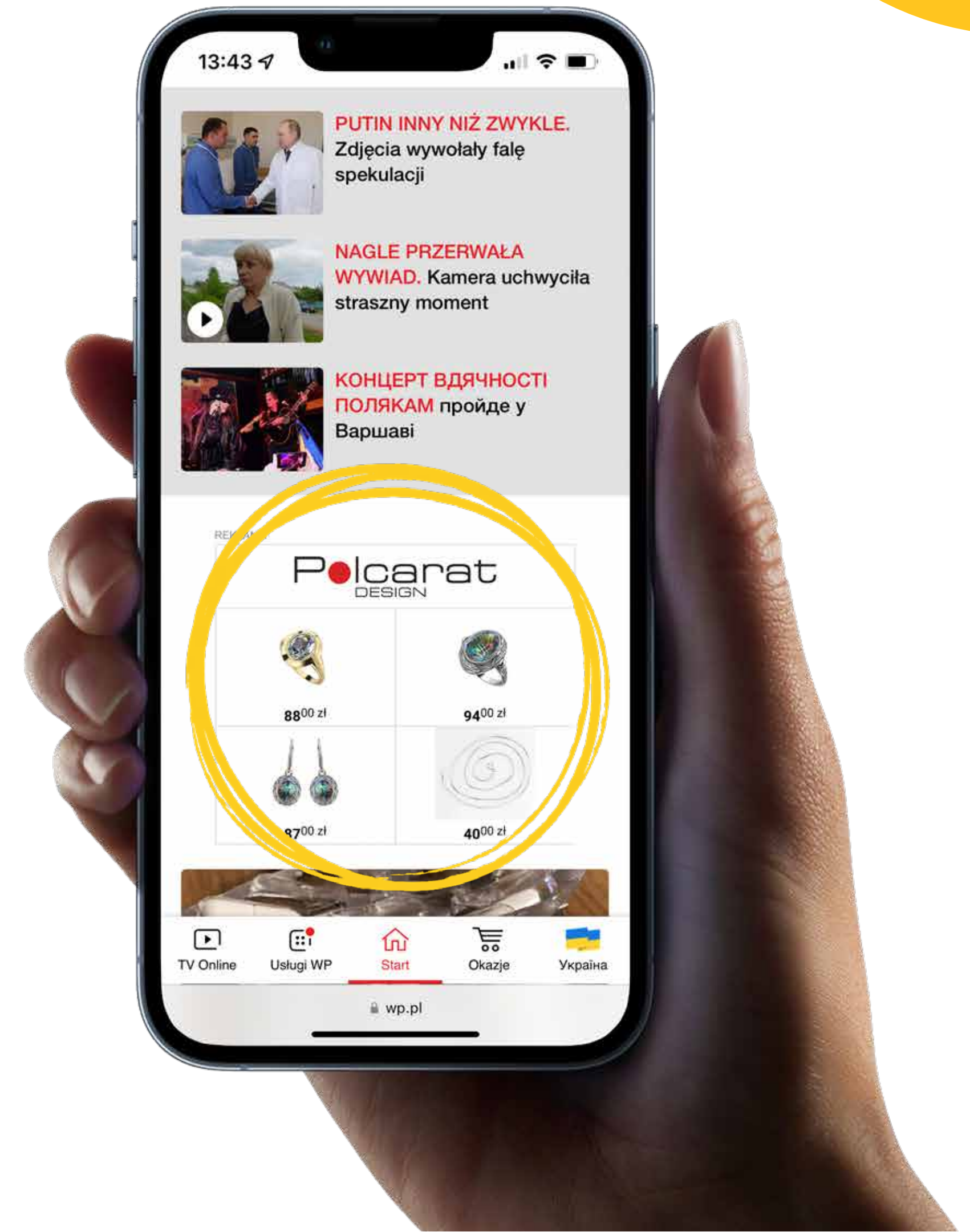
Użytkownik wraca na stronę i dokonuje zakupu



Dlaczego warto stosować remarketing?

Dzięki kampanii remarketingowej w Google jesteśmy w stanie dotrzeć do użytkowników w odpowiednim momencie. Remarketing jest wydłużeniem procesu zakupowego. Klienci po opuszczeniu witryny wciąż mają styczność z wizerunkiem marki na innych stronach, co buduje świadomość marki.

JAK TO DZIAŁA?





Dynamiczny czy statyczny?

Remarketing statyczny pozwala komunikować jeden przekaz reklamowy (baner graficzny), niezależnie które części witryny użytkownik odwiedził.

JAK TO DZIAŁA?

DYNAMICZNY



STATYCZNY





JAK TO DZIAŁA?

Sposoby kierowania kampanii remarketingowych

W zależności od zamierzonych celów, możesz wykorzystać:

REMARKETING PODSTRON

Przekaz reklamowy dostosowany do strony, którą odwiedził użytkownik (np. konkretny produkt lub podstrona kategorii)

PORZUCONE KOSZYKI

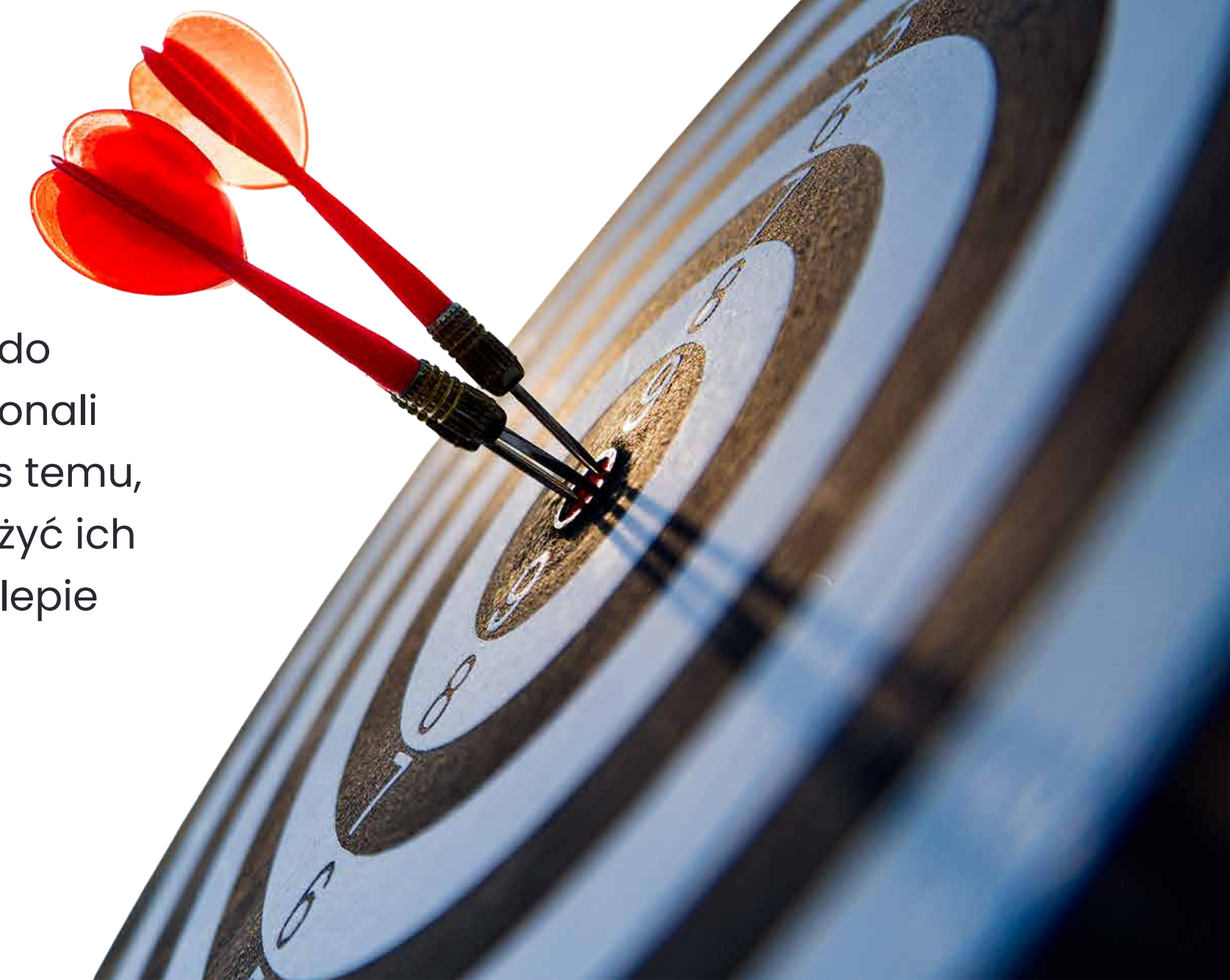
Kieruj reklamy do klientów, którzy dodali produkty do koszyka, ale finalnie zrezygnowali z zakupu

CROSS-SELLING

Przedstaw użytkownikom inne produkty lub usługi z oferty, którymi również mogliby się zainteresować

UP-SELLING

Reklamy docierają do klientów, którzy dokonali zakupu dłuższy czas temu, a Ty chcesz odświeżyć ich pamięć o Twoim sklepie





NASZE REALIZACJE

Remarketing Google by Ad Awards

Jak robimy to my?





NASZE REALIZACJE

CASE

Baseny Warszawa

remarketing
podstron

W kampanii realizowanej dla sklepu internetowego z Warszawy naszym celem było dotarcie z przekazem oferty basenów ogrodowych do użytkowników, którzy nie dokończyli zakupu.





NASZE REALIZACJE

CASE TripOut

up-selling

Przy okazji nowej kolekcji wypuszczonej przez świdnickiego producenta okularów i gogli dla sportowców mieliśmy za zadanie dotrzeć do stałych klientów i zakomunikować im premierowe modele





OFERTA

Dobierz pakiet dla siebie

Remarketing Google
by Ad Awards

dostępne pakiety

MINI	BUSINESS	PRO
Budżet mediowy 800PLN	Budżet mediowy 1500PLN	Budżet mediowy 3000PLN
Prowizja agencji 300PLN	Prowizja agencji 450PLN	Prowizja agencji 600PLN
Cena pakietu 1100PLN	Cena pakietu 1950PLN	Cena pakietu 3600PLN

agencjamedialna.pro