

GRIFTA

Case de Sucesso

Quando o produto é de qualidade e o tráfego eficiente, temos os resultados que vamos demonstrar agora.



REVITTO



Algumas das estratégias que usamos para:

Sair de

60

pedidos mensais



Para

130

pedidos mensais
em 4 meses de parceria

Total de investimentos - 24/3/21 - 19/7/21



Google Ads: R\$ 2.194,72



Facebook Ads: R\$ 19.355,54

Total: R\$ 21.530,16



✕ Problemas

📁 Estratégia

📄 Resultados

Problemas

De começo, as conversões (compras/carrinhos) estavam mal traqueadas e alguns valores não estavam corretos, ou seja, no gerenciador de anúncios dizia que teve uma compra de x, e no e-commerce era compra era de y. Começamos então “arrumando a casa”, organizando as conversões e seus valores.

Tínhamos muitas inconsistências em públicos frios, uma semana tinha 2 compras em determinado público, na outra 10.

O QUE DIFICULTA BASTANTE O TRABALHO.

Encontramos também muita dificuldade para ter compras de público quente. Basicamente quem conhecia a loja e já a acompanhava, dificilmente comprava.



✘ Problemas

📁 **Estratégia**

📄 Resultados

Estratégias

Para resolver o problema da inconsistência de públicos frios, decidimos optar por ter

- ✓ **Várias campanhas ativas ao mesmo tempo** de modo que se uma fosse muito inconsistente, dificilmente ela iria impactar no resultado final, exatamente por termos várias campanhas ativas.

E para conseguir compras de públicos frios, fizemos

- ✓ **Vários anúncios diferentes, oferecendo desconto e frete grátis** procurando o que trazia o melhor resultado.

No final achamos um anúncio que dava muito certo para o público quente e conseguimos finalmente ter compras desse público



✘ Problemas

📁 Estratégias

📊 Resultados

Resultados

474- 495

Pedidos

150k a 170k

Faturamento

7 a 7,8

ROAS

Colocamos alguns números em faixas pois é importante manter a privacidade do cliente.





REVITTO

www.revitto.com.br