

Case

Google Ads
for an online knife store





Introductory information about the project:

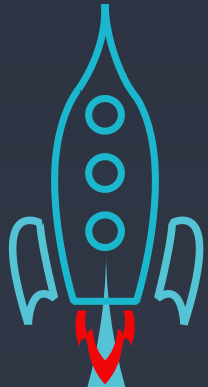
Online knife store

- Direction : online knife store
- Budget: 4 500 \$/ month
- Period: 10 months
- Goal: transactions





What was done first:



- 1 We assembled a complete semantic core using several services
- 2 Developed the correct structure of the advertising account
- 3 Used all available types of advertising campaigns
- 4 Collected enough data for optimization
- 5 Set up Google Analytics
- 6 Switched to AI campaigns
- 7 Monitor performance with Google Data Studio
- 8 Got a huge number of sales

Work results

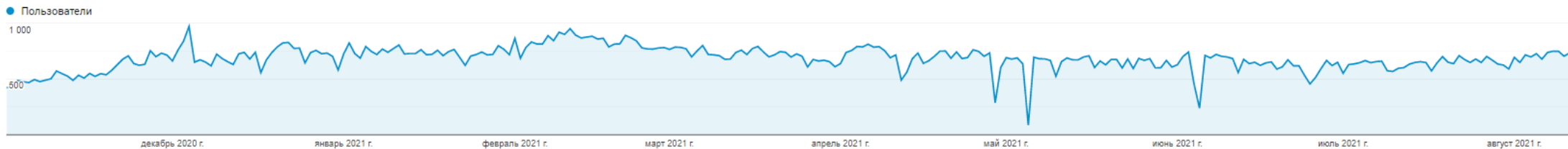
Все аккаунты >

Все данные по веб-сайту ▾



Пользователи | Выбор показателя

День | Неделя | Месяц | [График]



Основной параметр: Название/идентификатор кампании | Кампания: Google Реклама: группа объявлений

Показать на диаграмме | Дополнительный параметр | Тип сортировки: По умолчанию ▾

Расширенный фильтр включен | изменить [иконки]

Название/идентификатор кампании	Источники трафика					Поведение			Конверсии		
	Число кликов	Стоимость	Цена за клик	Пользователи	Сеансы	Показатель отказов	Страниц/сеанс	Кoeffициент транзакций	Транзакции	Доход	
	209 529 % от общего количества: 16,77 % (1 249 083)	3 305 100,69 % от общего количества: 23,65 % (13 977 245,73)	15,77 Средний показатель для представления: 11,19 (40,96 %)	131 702 % от общего количества: 8,27 % (1 592 245)	231 357 % от общего количества: 6,68 % (3 465 097)	31,52 % Средний показатель для представления: 41,59 (-24,23 %)	5,83 Средний показатель для представления: 4,34 (34,38 %)	0,79 % Средний показатель для представления: 0,62 % (27,08 %)	1 821 % от общего количества: 8,48 % (21 462)	32 698 503,00 % от общего количества: 8,82 % (370 836 628,00)	
1.	13 666 (6,52 %)	31 066,79 (0,94 %)	2,27	7 579 (4,91 %)	17 910 (7,74 %)	14,01 %	11,56	2,46 %	440 (24,16 %)	7 474 191,00 (22,86 %)	
2.	16 168 (7,72 %)	25 782,19 (0,78 %)	1,59	8 474 (5,49 %)	20 194 (8,73 %)	12,79 %	11,80	1,59 %	322 (17,68 %)	5 274 979,00 (16,13 %)	
3.	13 730 (6,55 %)	231 584,33 (7,01 %)	16,87	8 881 (5,75 %)	14 433 (6,24 %)	36,31 %	4,34	0,80 %	116 (6,37 %)	3 017 703,00 (9,23 %)	
4.	1 313 (0,63 %)	3 519,23 (0,11 %)	2,68	961 (0,62 %)	2 167 (0,94 %)	17,81 %	10,87	3,74 %	81 (4,45 %)	1 948 107,00 (5,96 %)	
5.	3 187 (1,52 %)	39 630,25 (1,20 %)	12,43	2 208 (1,43 %)	3 632 (1,57 %)	35,16 %	5,25	1,29 %	47 (2,58 %)	961 696,00 (2,94 %)	
6.	1 455 (0,69 %)	19 887,96 (0,60 %)	13,67	1 168 (0,76 %)	1 470 (0,64 %)	43,06 %	3,15	2,79 %	41 (2,25 %)	815 968,00 (2,50 %)	
7.	0 (0,00 %)	0,00 (0,00 %)	0,00	8 (0,01 %)	66 (0,03 %)	9,09 %	19,06	24,24 %	16 (0,88 %)	792 746,00 (2,42 %)	
8.	266 (0,13 %)	4 393,30 (0,13 %)	16,52	202 (0,13 %)	304 (0,13 %)	30,92 %	8,18	9,54 %	29 (1,59 %)	730 209,00 (2,23 %)	
9.	1 486 (0,71 %)	63 756,94 (1,93 %)	42,91	1 095 (0,71 %)	1 599 (0,69 %)	26,58 %	6,93	1,25 %	20 (1,10 %)	568 853,00 (1,74 %)	
10.	717 (0,34 %)	47 500,54 (1,44 %)	66,25	533 (0,35 %)	918 (0,40 %)	29,08 %	7,08	2,40 %	22 (1,21 %)	565 347,00 (1,73 %)	
11.	2 455 (1,17 %)	2 528,15 (0,08 %)	1,03	1 632 (1,06 %)	3 595 (1,55 %)	12,63 %	12,38	0,95 %	34 (1,87 %)	557 666,00 (1,71 %)	



Work results

<input type="checkbox"/>	12. Global Team 110000000		2 449 (1,17 %)	14 239,94 (0,43 %)	5,81	1 654 (1,07 %)	2 747 (1,19 %)	25,01 %	7,37	1,06 %	29 (1,59 %)	487 425,00 (1,49 %)
<input type="checkbox"/>	13. OMG - Team, Range (2+) 110000000		1 114 (0,53 %)	39 548,89 (1,20 %)	35,50	873 (0,57 %)	1 134 (0,49 %)	32,36 %	5,98	1,76 %	20 (1,10 %)	430 218,00 (1,32 %)
<input type="checkbox"/>	14. Leadership 110000000		723 (0,35 %)	18 257,65 (0,55 %)	25,25	618 (0,40 %)	743 (0,32 %)	36,61 %	3,26	0,13 %	1 (0,05 %)	406 476,00 (1,24 %)
<input type="checkbox"/>	15. Full-time 110000000		60 (0,03 %)	1 553,77 (0,05 %)	25,90	53 (0,03 %)	72 (0,03 %)	31,94 %	12,35	23,61 %	17 (0,93 %)	291 405,00 (0,89 %)
<input type="checkbox"/>	16. OMG - Global (2+) 110000000		673 (0,32 %)	26 409,21 (0,80 %)	39,24	523 (0,34 %)	848 (0,37 %)	22,52 %	6,72	1,77 %	15 (0,82 %)	290 535,00 (0,89 %)
<input type="checkbox"/>	17. OMG - M&A (2+) 110000000		4 886 (2,33 %)	26 085,94 (0,79 %)	5,34	3 586 (2,32 %)	5 207 (2,25 %)	23,45 %	5,14	0,13 %	7 (0,38 %)	282 412,00 (0,86 %)
<input type="checkbox"/>	18. OMG - Supply Chain (2+) 110000000		725 (0,35 %)	32 949,26 (1,00 %)	45,45	521 (0,34 %)	636 (0,27 %)	33,81 %	4,47	3,77 %	24 (1,32 %)	274 974,00 (0,84 %)
<input type="checkbox"/>	19. OMG - Дивизионные команды (2+) 110000000		1 413 (0,67 %)	29 126,16 (0,88 %)	20,61	1 237 (0,80 %)	1 441 (0,62 %)	45,52 %	2,49	0,28 %	4 (0,22 %)	241 822,00 (0,74 %)
<input type="checkbox"/>	20. OMG - M&A (2+) 110000000		2 373 (1,13 %)	18 106,74 (0,55 %)	7,63	1 626 (1,05 %)	2 458 (1,06 %)	23,19 %	5,27	0,16 %	4 (0,22 %)	239 802,00 (0,73 %)
<input type="checkbox"/>	21. OMG - Global (2+) 110000000		928 (0,44 %)	17 478,01 (0,53 %)	18,83	745 (0,48 %)	1 064 (0,46 %)	26,13 %	6,16	1,13 %	12 (0,66 %)	236 358,00 (0,72 %)
<input type="checkbox"/>	22. Global Team 110000000		7 645 (3,65 %)	25 858,85 (0,78 %)	3,38	4 949 (3,21 %)	8 734 (3,78 %)	25,26 %	6,67	0,30 %	26 (1,43 %)	231 208,00 (0,71 %)
<input type="checkbox"/>	23. OMG - Leads (2+) 110000000		1 049 (0,50 %)	38 704,56 (1,17 %)	36,90	807 (0,52 %)	1 155 (0,50 %)	33,94 %	4,26	1,04 %	12 (0,66 %)	223 656,00 (0,68 %)
<input type="checkbox"/>	24. OMG - Inc (2+) 110000000		480 (0,23 %)	13 657,54 (0,41 %)	28,45	378 (0,24 %)	537 (0,23 %)	33,52 %	6,43	1,12 %	6 (0,33 %)	222 505,00 (0,68 %)
<input type="checkbox"/>	25. OMG - Lead (2+) 110000000		815 (0,39 %)	30 092,83 (0,91 %)	36,92	606 (0,39 %)	1 000 (0,43 %)	21,30 %	7,69	0,80 %	8 (0,44 %)	215 040,00 (0,66 %)



My experience and competencies

- Leading Partner status in Google Partners
- Experience in cooperating with campaigns-leaders in various segments
- Experience in managing budgets over \$200,000/month
- Certified Specialist
- 15 years' experience in internet marketing

Alexandr Omelyanenko

Director of Digital Marketing



www.omelyanenko.pro



omelyanenko.marketolog



omelyanenko.marketolog@gmail.com

