

t.bd
think. by diennea

PER

dogsitter.it



Incremento delle vendite online con una strategia ADV su Google Ads

CLIENTE La Zootechnica
dogsitter.it

SETTORE eCommerce

TARGET B2C

SERVIZI Performance
Marketing

Il cliente

Shop.dogsitter.it è un **eCommerce** italiano specializzato nella vendita di prodotti per animali domestici, principalmente cani e gatti. L'azienda offre una vasta gamma di articoli, tra cui cibo secco e umido, integratori, giocattoli, letti e accessori per la cura degli animali.

Parte del gruppo Zootecnica, leader nella **distribuzione e commercializzazione di farmaci e attrezzature per la veterinaria**, sia per animali da compagnia che per animali da reddito, shop.dogsitter.it si rivolge a proprietari di animali domestici che cercano prodotti di alta qualità.

L'esigenza

Shop.dogsitter.it aveva bisogno di **massimizzare le vendite online** sfruttando al meglio Google Ads. Vista la stagionalità delle promozioni, era fondamentale che le campagne pubblicitarie si allineassero perfettamente con le offerte mensili pianificate dall'azienda.

Gli obiettivi

- **INCREMENTARE IL ROAS**
- **AUMENTARE LE VENDITE ONLINE** massimizzando la visibilità delle offerte su Google Ads
- **OTTIMIZZARE IL BUDGET PUBBLICITARIO**, riducendo i costi senza compromettere i risultati

La Roadmap

I passaggi fondamentali per raggiungere gli obiettivi prefissati:

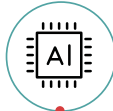
1 ANALISI E IDEAZIONE DEL
PIANO ADV MENSILE



2 IMPLEMENTAZIONE
DELLA STRATEGIA CON
PERFORMANCE MAX
E DEMAND GEN



3 CREAZIONE E
OTTIMIZZAZIONE DEI
CONTENUTI PUBBLICITARI
UTILIZZANDO L'AI DI
GOOGLE



4 OTTIMIZZAZIONE DEL
BUDGET PER RIDURRE I
COSTI MANTENENDO
ALTE LE PERFORMANCE



INCREMENTO DEL ROAS
IN 6 MESI E RIDUZIONE
DEL COSTO PER CLICK

Il progetto step by step



1

ANALISI DEI COMPETITOR E IDEAZIONE DEL PIANO ADV MENSILE

Abbiamo avviato il progetto con un'analisi approfondita per **posizionare il brand rispetto ai competitor**, con l'obiettivo di raggiungere due segmenti chiave: clienti acquisiti e nuovi potenziali clienti.

In seguito, ci siamo coordinati con il team interno di shop.dogsitter. it per allineare il piano ADV alle promozioni dei brand principali, come Royal Canin, Monge e Prolife, creando una strategia pubblicitaria coerente con gli obiettivi di vendita aziendali.



2

IMPLEMENTAZIONE DELLA STRATEGIA: PERFORMANCE MAX E DEMAND GEN

Abbiamo implementato diverse campagne **Performance Max**, sfruttando l'**AI di Google** per ottimizzare automaticamente il budget tra vari canali (Search, Display, YouTube, Discover e Gmail) in base agli obiettivi di conversione. L'obiettivo principale era riuscire a dare visibilità dei prodotti in un mercato estremamente competitivo sfruttando le promozioni in piano.

Parallelamente, abbiamo integrato campagne Demand Gen per attrarre nuovi utenti su YouTube e Gmail, utilizzando contenuti coinvolgenti, inclusi video brevi, per aumentare l'engagement.





3

CREAZIONE E OTTIMIZZAZIONE DEI CONTENUTI PUBBLICITARI

Il successo delle campagne si è basato su una **content strategy accattivante**. Collaborando con il team grafico di Dogsitter.it, abbiamo sviluppato **banner dinamici e volantini digitali** per mettere in risalto le offerte.



MONGE
La famiglia italiana del pet food

ROYAL CANIN

PURINA

Hills
Transforming Lives

oasy
water by love

NT

almo nature
DRIVEN BY THE ANIMALS

Farmina
Pet Foods

MORANDO
La storia del pet food in Italia

schësir

SWISS

ADVANCE

Natural TRAINER

FORZATO

ACANA

Orijen

Exclusion

prolife

NATURAL CODE
700 MB GOURMET

... e tantissimi altri brand dedicati al benessere del tuo amico pet!

dogsitter.it
Promozione
SUMMER

DAL 1 GIUGNO AL 30 LUGLIO 2024

AL RAGGIUNGIMENTO DI UNA **SPESA MINIMA** RICEVERAI UNA MAIL CON UN **CODICE SCONTO** DEL VALORE INDICATO

su una spesa minima di: 49.99€	sconto del 5% sul prossimo ordine!
su una spesa minima di: 59.99€	sconto del 10% sul prossimo ordine!
su una spesa minima di: 69.99€	sconto del 15% sul prossimo ordine!

spendibile sul tuo prossimo ordine effettuato entro il 31/08/24.
Sono **ESCLUSI** farmaci, parafarmaci, integratori e antiparassitari.



Abbiamo anche sfruttato l'AI di Google per ottimizzare il processo creativo. Per le campagne natalizie, ad esempio, sono stati creati contenuti che combinavano immagini di animali domestici con un'atmosfera festiva, garantendo un forte impatto visivo.

Per le campagne Display, ci siamo concentrati sul retargeting dei clienti esistenti, incentivando nuovi acquisti tramite promozioni personalizzate. Con l'uso di CTA mirate alle offerte speciali, abbiamo generato traffico al sito a costi contenuti, aumentando i clic e riducendo il costo per clic (CPC).



4

OTTIMIZZARE IL BUDGET PUBBLICITARIO, RIDUCENDO I COSTI SENZA COMPROMETTERE I RISULTATI

Basandoci sui dati di performance del 2023 e applicando le varie ottimizzazioni, nel 2024 siamo riusciti a ridurre le spese pubblicitarie riuscendo comunque ad ottimizzare il ROAS rispetto ai mesi precedenti alla nostra gestione.

I risultati

- NEI MESI DI APRILE – NOVEMBRE 2024 **LO SPENDING IN GOOGLE ADS È DIMINUITO DEL 18% RISPETTO AGLI STESSI MESI DEL 2023.**

Nonostante l'ottimizzazione del budget, la strategia implementata ha portato ad **un aumento del ROAS pari al 46%** rispetto agli stessi mesi del 2023.

- DURANTE IL PERIODO APRILE–NOVEMBRE 2024, **GOOGLE ADS HA GENERATO CIRCA IL 35% DEL FATTURATO TOTALE DELL'ECOMMERCE.**

Chi siamo

La Digital Agency che crede nel potere delle relazioni digitali

La nostra missione è rafforzare il legame tra il tuo brand e i tuoi clienti, posizionandoli al centro di ogni strategia che sviluppiamo e assicurandoti una crescita tangibile e misurabile.

Progettiamo **esperienze omnicanale** coinvolgenti, **consulenze CRM** innovative e sviluppiamo **progetti di engagement e loyalty** che trasformano il dialogo con gli utenti in azioni mirate.

Ci distingue la capacità di essere il **partner unico** che combina strategia, integrazione tecnologica e implementazione esecutiva.



Le noste soluzioni



Single Customer View

Integrare i dati per interazioni personalizzate.



Strategie CRM

Costruire connessioni, potenziare il business.



Performance Marketing

Produrre strategie mirate per un successo digitale.



Marketing Conversazionale

Creare dialoghi autentici per relazioni durature.



Progetti di Engagement e Loyalty

Ottimizzare il Customer Journey con la Marketing Automation.



Servizi digitali per il Non Profit

Mettere strategia e tecnologia a servizio del sociale.

Partner delle migliori tecnologie

Il nostro supporto inizia dalla consulenza ma si sviluppa attraverso la scelta della tecnologia migliore per il raggiungimento degli obiettivi.

SIAMO PARTNER DI:



Hai in mente un progetto?

CONTATTACI PER UNA CONSULENZA GRATUITA



tbd
think. by diennea

tbd.it
info@tbd.it
tel. +39 0546 066100

Faenza
Viale G. Marconi, 30/14
48018 Faenza (RA)

Milano
Via Donatello, 30
20131 Milano (MI)

Parigi
Rue Meyerbeer, 7
75009 Paris (Paris)

