

Case Study – mBank | Zieltraffico

"Elastyczność i szybkość reakcji, otwartość i profesjonalizm prowadzonych kampanii, sprawny kontakt z osobami odpowiedzialnymi za współpracę ze strony firmy Zieltraffico Sp. z o.o., sprawiają że współpraca ta jest bardzo efektywna. Osiągane przez mBank wyniki sprzedażowe potwierdzają wysoki stopień zaawansowania, zaangażowania i umiejętności przeprowadzania kampanii Google Adwords przez Zieltraffico."

Rafał Borkowski | Wydział Portali Internetowych | mBank

Zadanie:

Pozyskanie możliwie największego wolumenu sprzedaży na produkt konto osobiste ekonto na drodze kampanii linków sponsorowanych Google AdWords w wynikach wyszukiwania Google.

Pozyskanie sprzedaży o możliwie najlepszej jakości i najwyższej konwersji LEAD -> SALE.

Okres czasu:

Listopad 2007 – lipiec 2009

Środki:

Kampania linków sponsorowanych Google AdWords, wyświetlana w wynikach wyszukiwania Google.

Model rozliczeniowy:

PPL + PPS

Wyniki:

Miesięcznie: od 2 do 5 tysięcy założonych kont osobistych z minimalnym zasileniem konta

O mBank:

Działalność mBank rozpoczął w listopadzie roku 2000. Będąc częścią BRE Banku SA, mBank był pierwszym w Polsce bankiem elektronicznym.

Początkowo, mBank oferował podstawowe usługi bankowe, był bankiem depozytowym drugiego wyboru, oferując darmowy rachunek oszczędnościowy oraz bieżący z najwyższym oprocentowaniem na rynku i bezpłatną kartę debetową.

Zaangażowanie Zieltraffico:

Zieltraffico Spółka z o.o.

<http://www.zieltraffico.pl>

marcin.kowalik@zieltraffico.pl

Tel: +48 604 06 24 24

Po stronie Zieltraffic leżały: stworzenie strategii kampanii, przygotowanie i wdrożenie systemu trackingowego, realizacja postawionych celów sprzedażowych, optymalizacja kampanii pod kątem efektu.