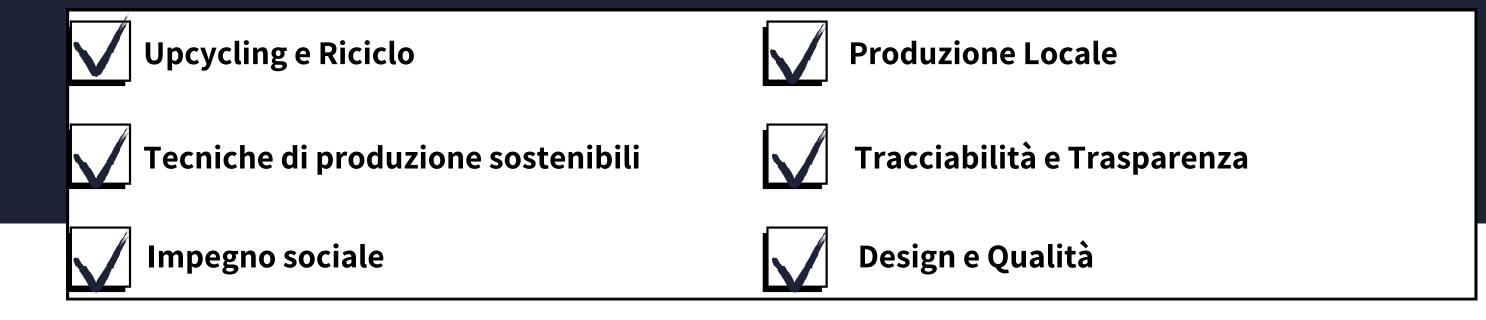
GOOGLE DISPLAY &

SAMUELE DELLE MONACHE





Blue of a Kind è un marchio italiano specializzato nella produzione di abbigliamento denim sostenibile. Fondato con l'obiettivo di creare capi di alta qualità utilizzando metodi ecologici e materiali riciclati, Blue of a Kind si distingue per il suo impegno verso la moda circolare e l'innovazione sostenibile



CAMPAGNA DISPLAY

Obiettivi: Vendite

Tipologia di campagna: Display

Nome Campagna: Campagna vendite BOAK

Località: Italia Lingua: italiano

Bidding Strategy: Ho scelto 150 euro di budget giornaliero e "massimizza le conversioni" per due motivi principali:

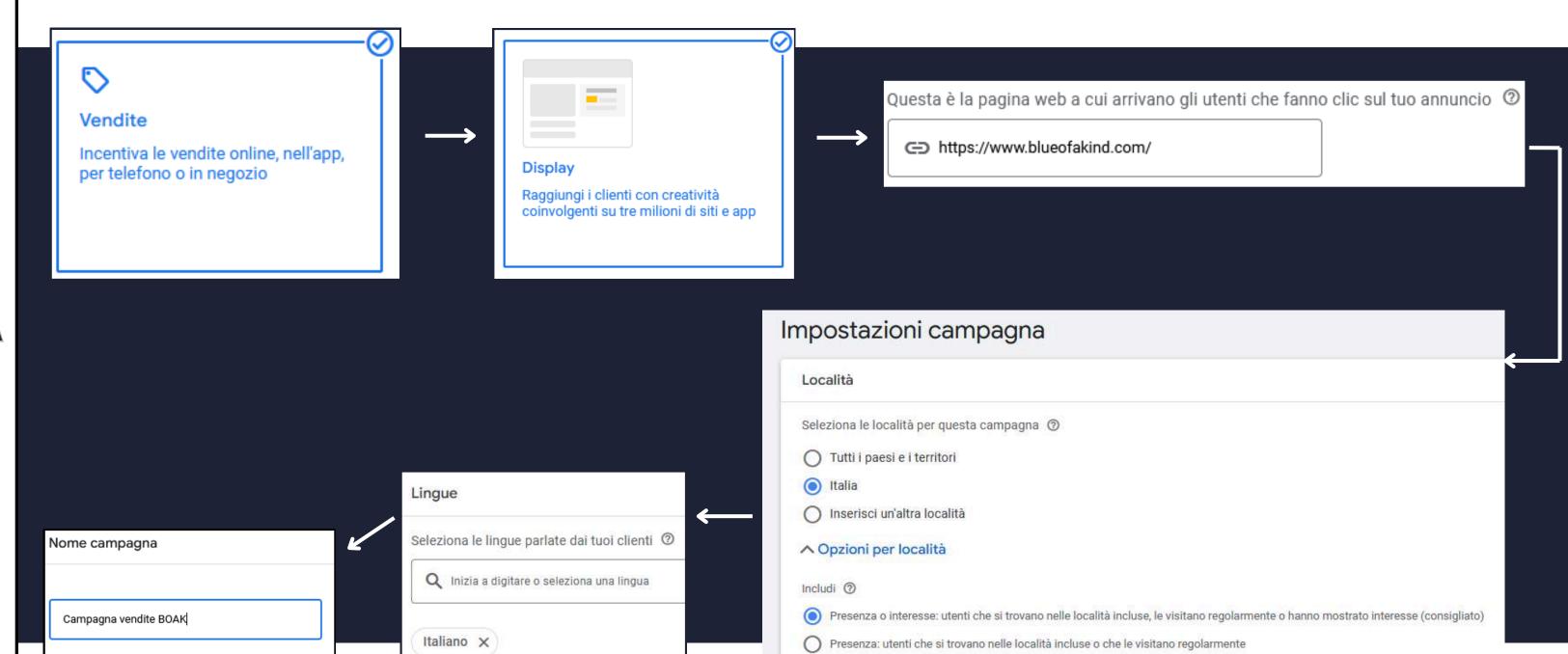
- 1. avendo un budget limitato e volendo ottenere il maggior numero possibile di conversioni, ottenengo così dei dati che mi saranno essenziali poi nella fase successiva.
- 2. Una volta accumulati dati per impostare un target ROAS preciso, ottimizzo il ritorno sull'investimento e massimizzo il valore totale delle conversioni.

Contenuti esclusi: scelgo di escludere contenuti sensibili e spuntare "contenuti ancora non classificati" **Targeting:**

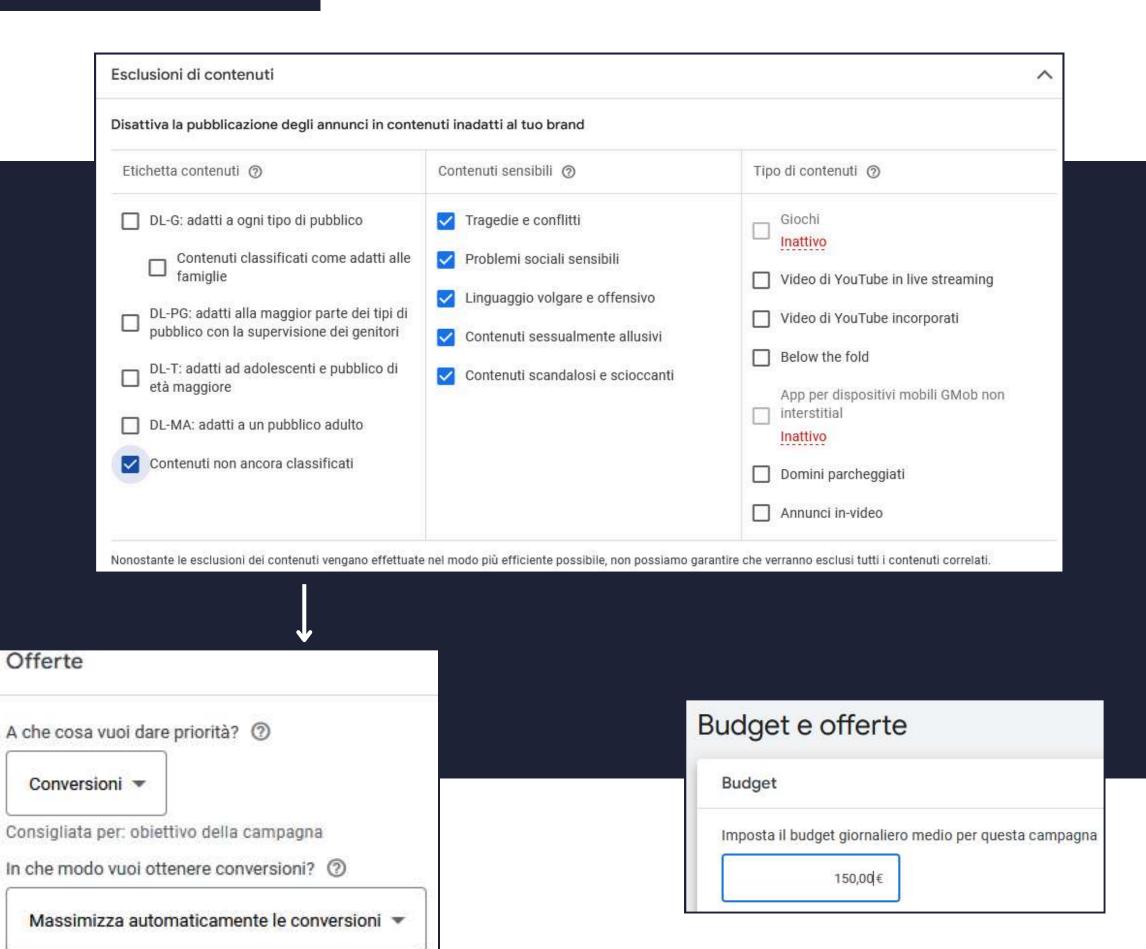
Segmenti di pubblico: "appassionati di shopping", in-market: "moda uomo" e "moda donna"

Dati demografici: ho deciso di deselezionare solamente 55-64 <65, analizzando il target sul sito e sui social, anche in base al mood delle foto ho ipotizzato che quella fascia d'età possa portare solamente a più budget speso inutilmente.

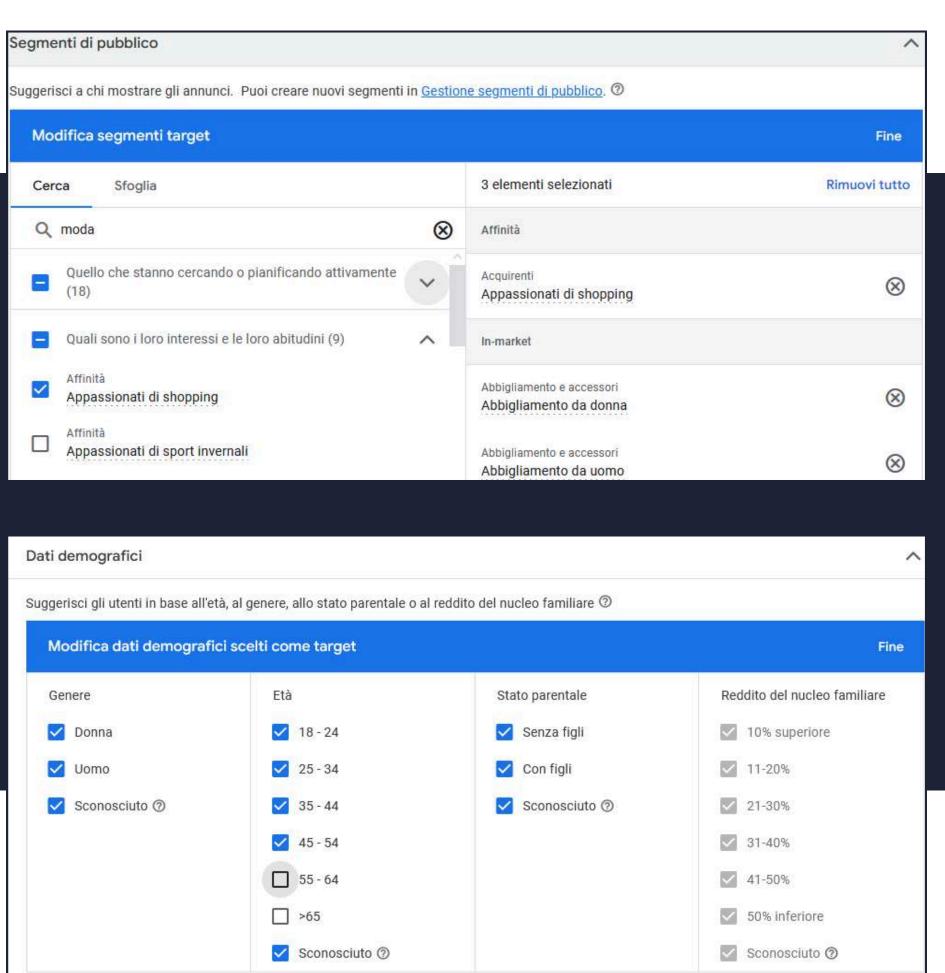
Parole chiave: ho aggiunto delle parole chiavi pertinenti utilizzando anche alcune di quelle consigliate da Google. Infine ho aggiunto 4 argomenti per ultimare la targettizzazione



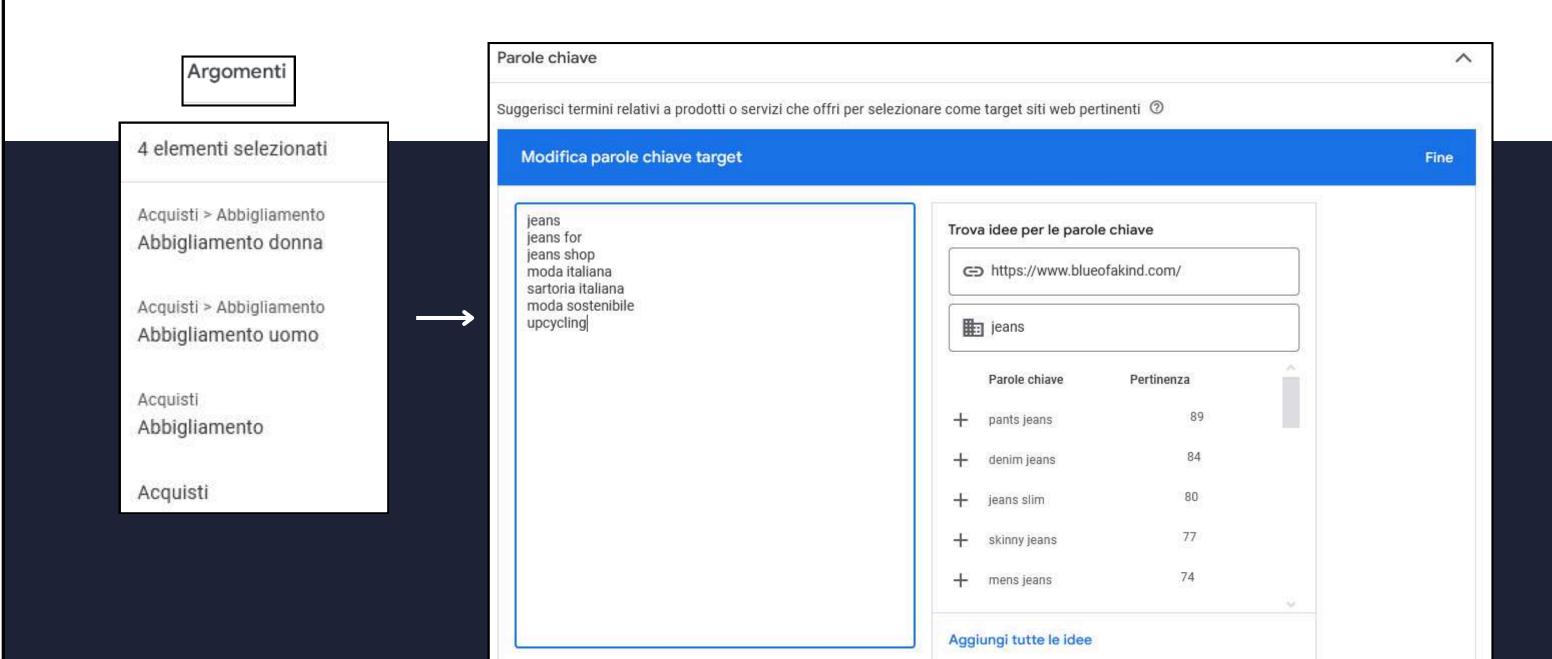
IMPOSTAZIONI -BIDDING STRATEGY



TARGET

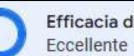






AD GROUP

I tuoi annunci sono pronti e hanno maggiori possibilità di ottenere un buon rendimento.



Efficacia dell'annuncio ②

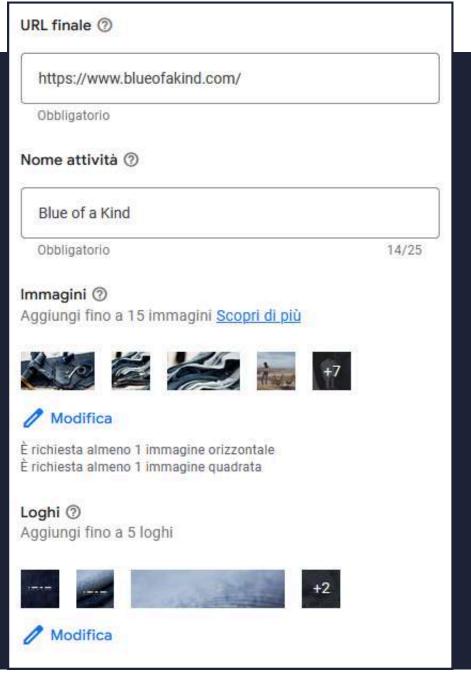
Immagini

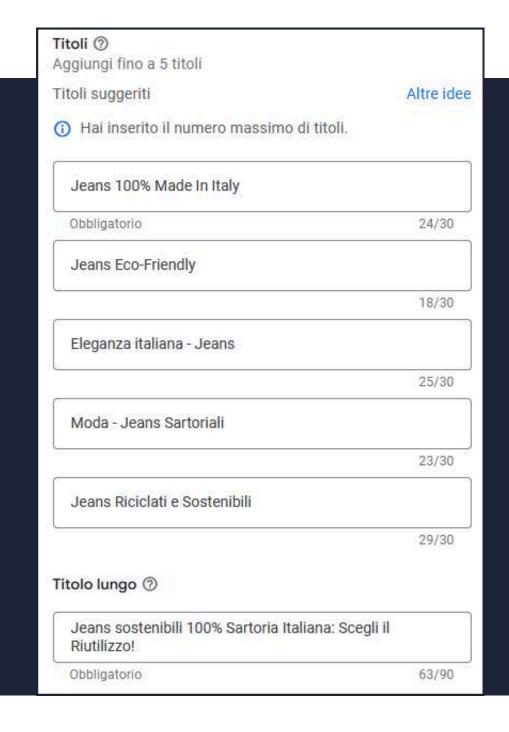
Video

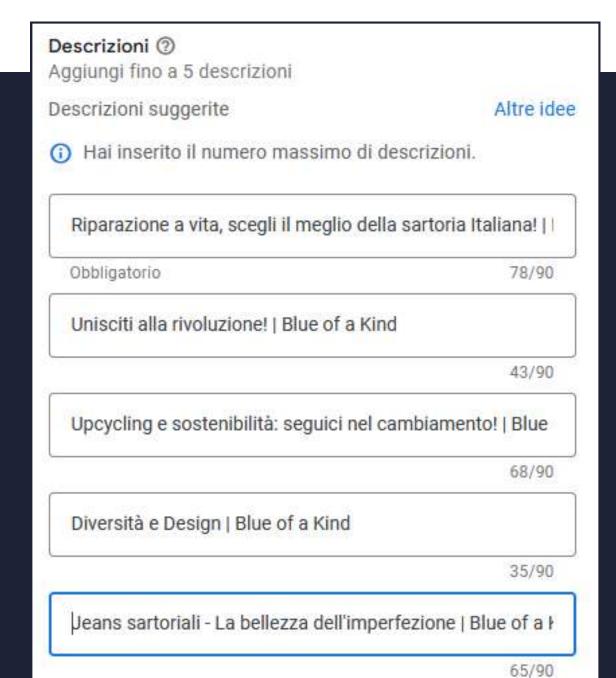
Titoli

Descrizioni







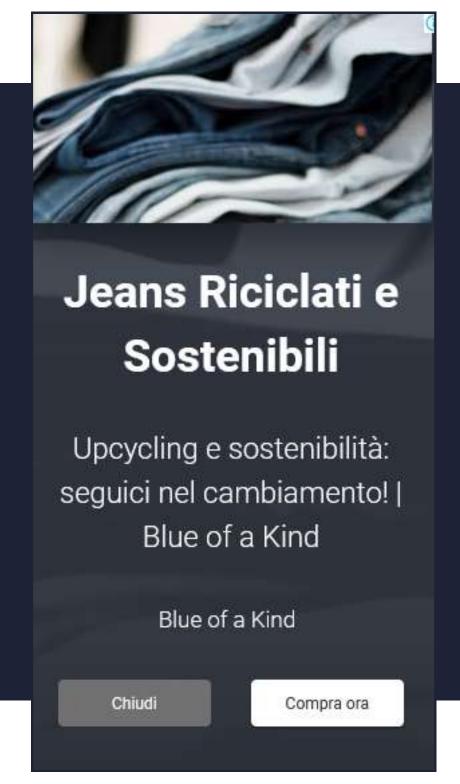


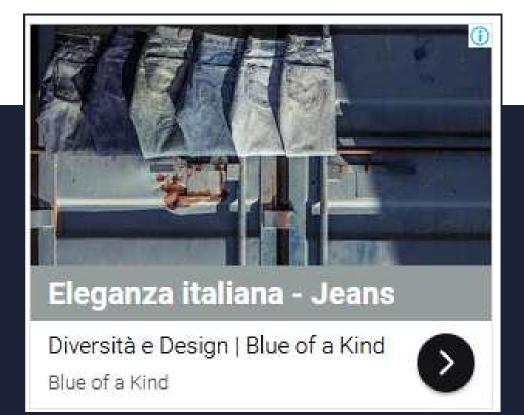
















Jeans Riciclati e Sostenibili

Upcycling e sostenibilità: seguici nel cambiamento! | Blue of a Kind

Blue of a Kind

Ann

Compra ora





Jeans Riciclati e Sostenibili



Jeans sartoriali - La bellezza dell'imperfezione | Blue of a Kind



C A M P A G N A D I S P L A Y

- Obiettivo: Conversioni
- Tipologia di campagna: Demand Gen
- Nome Campagna: BOAK SALES GEN
- Località: Italia
- Lingua: Italiano
- **Bidding Strategy:** Massimizza le conversioni Budget giornaliero 200 euro ipotizzando che il CPA target è 10€, x 20 per migliorare le prestazioni tenendo in considerazione che di solito è un x10/15
- **Dispositivi:** tutti i dispositivi idonei
- Ad group name: Moda BOAK SALES
- Targeting: Remarketing, spiego meglio a pag 13.

IMPOSTAZIONI



CAMPAGNA DEMAND GEN



Nome del gruppo di annunci

Moda BOAK SALES

Strategia di Remarketing

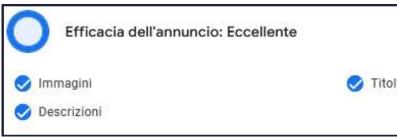
Non avendo accesso diretto ai dati di Google Analytics, presenterò come configurerei i segmenti personalizzati se avessi i dati a disposizione.

Segmenti di Pubblico Personalizzati

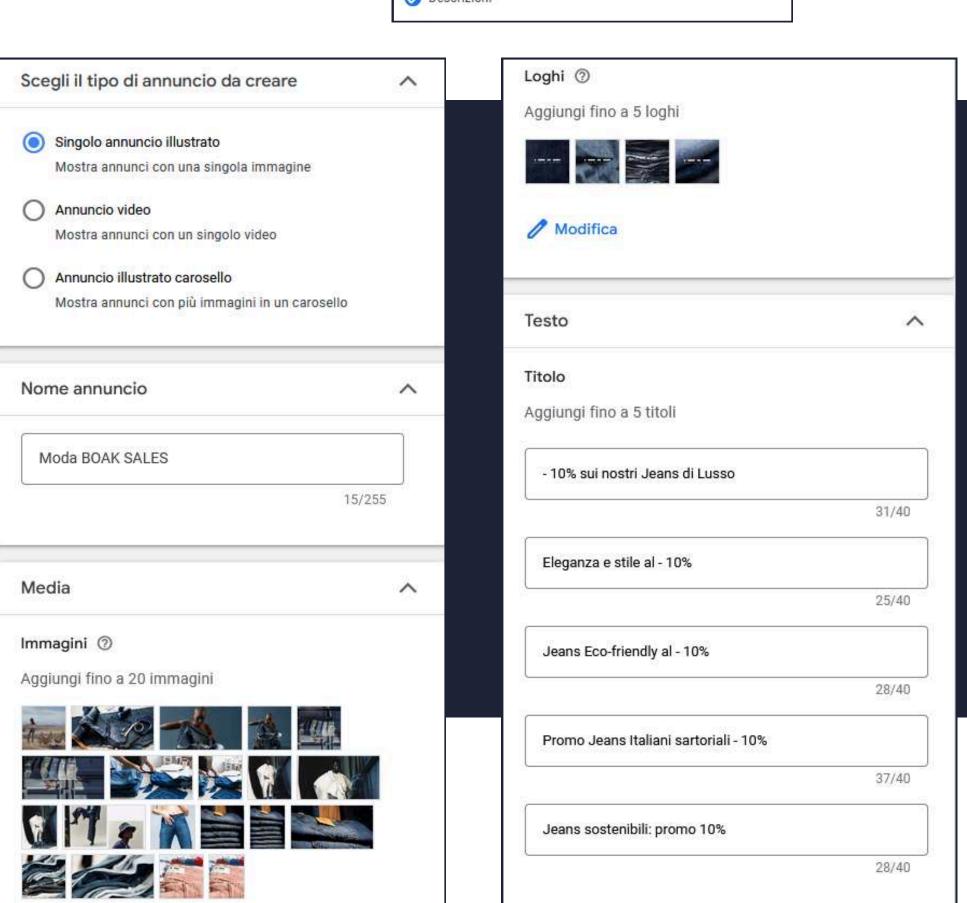
- 1. Visitatore del Sito Web Utenti che hanno visitato il sito negli ultimi 30, 60 o 90 giorni.
- 2. **Carrello Abbandonato** Utenti che hanno aggiunto prodotti al carrello ma non hanno completato l'acquisto.
- 3. Clienti Precedenti Utenti che hanno già effettuato un acquisto.
- 4. Interazioni con Video Utenti che hanno visualizzato o interagito con i video del brand su YouTube.

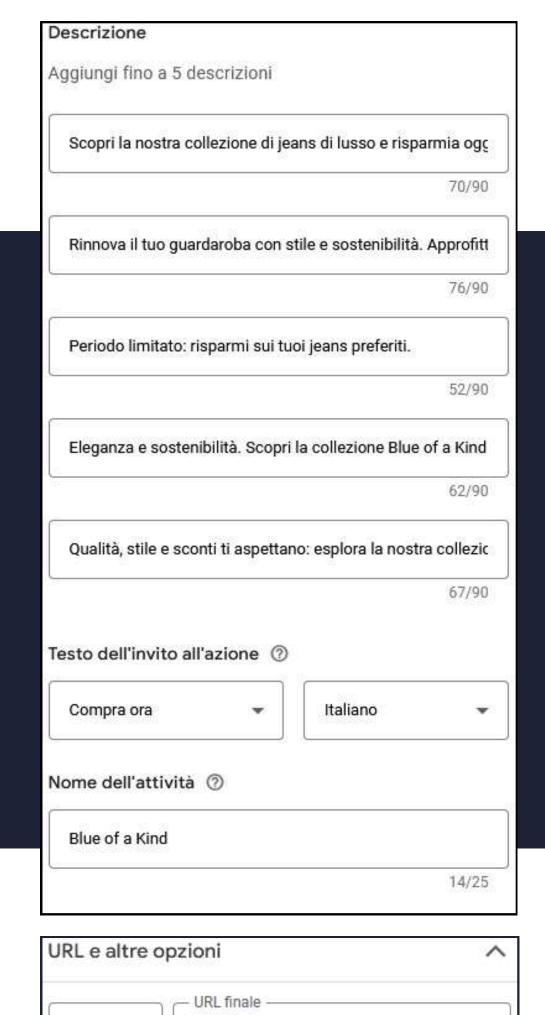
CAMPAGNA DEMAND GEN

AD GROUP



CAMPAGNA DEMAND GEN



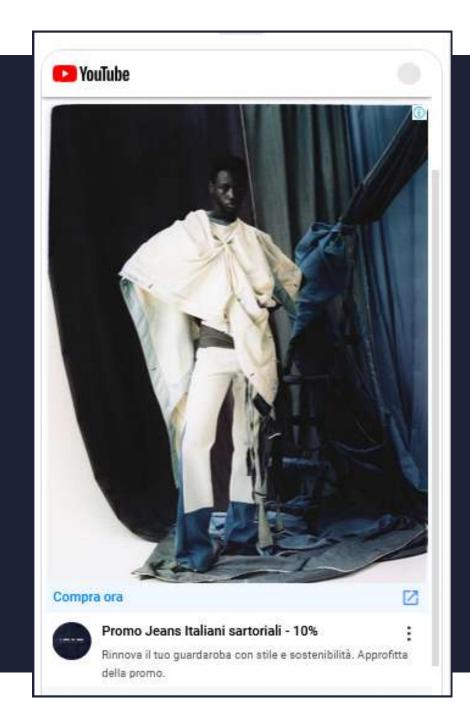


www.blueofakind.com/

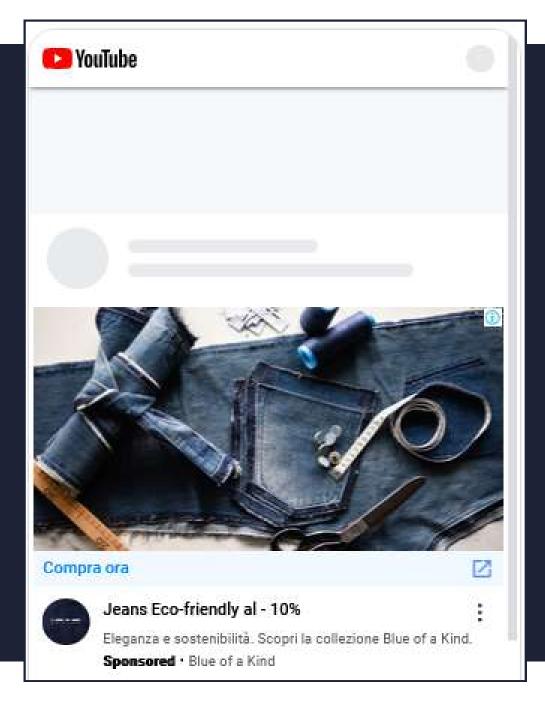
2

https:// w

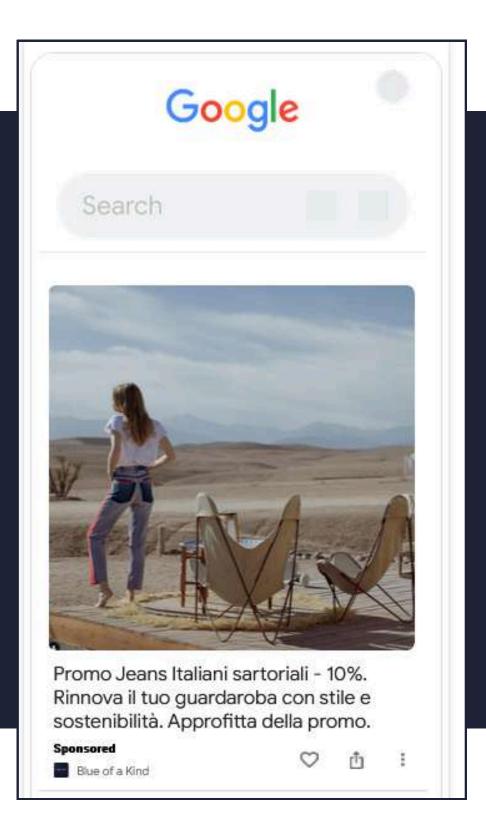
CAMPAGNA DEMAND GEN

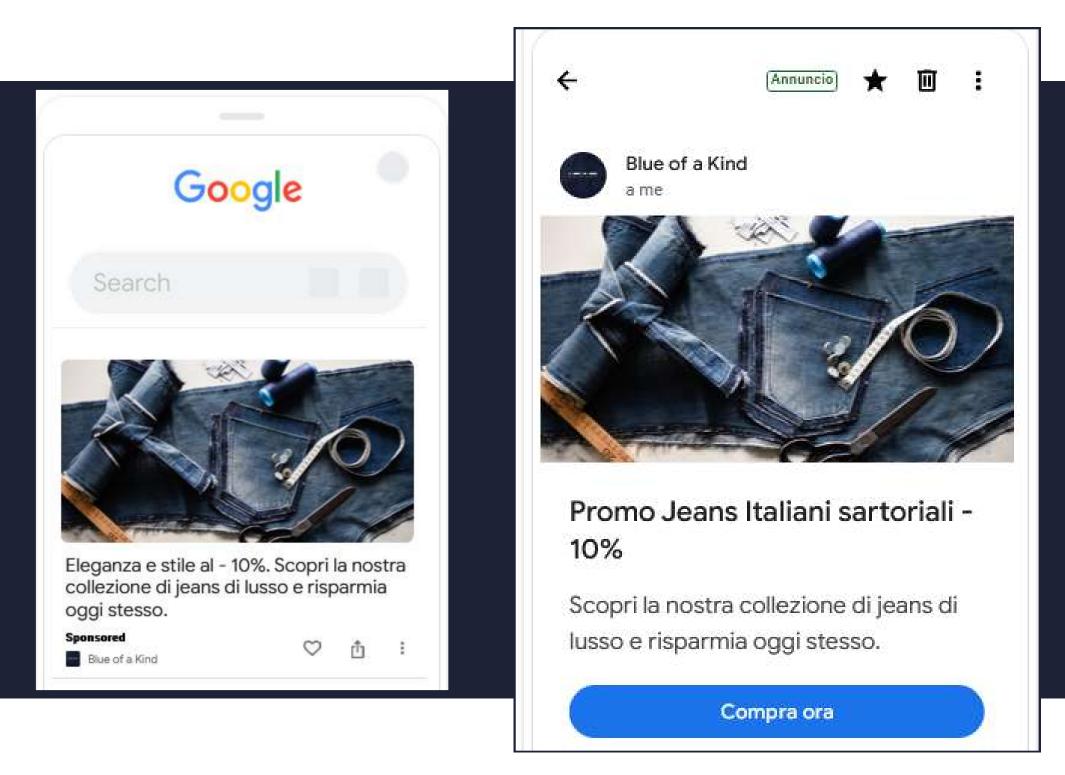








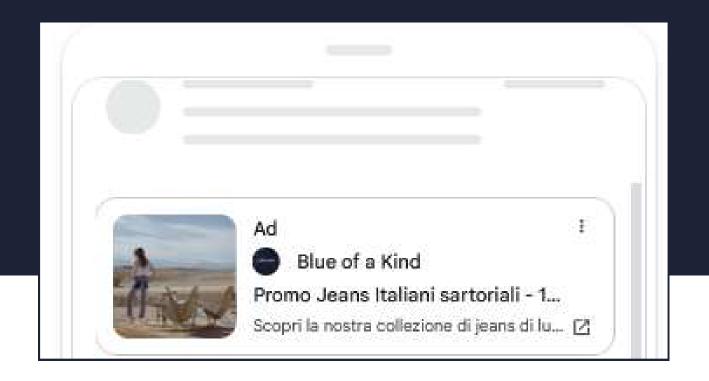












CAMPAGNA DEMAND GEN

Ho deciso di iniziare questo progetto per due motivi sostanziali:

- 1. La mia passione per l'estetica e per l'abbigliamento: ho costantemente cercato capi e particolari e, crescendo, sono sempre più consapevole di quello che voglio mettere e di cosa ho bisogno.
- 2. L'ecosostenibilità nella vita, nel cibo e nell'abbigliamento è un argomento molto "insistente" per me, dunque non potevo non iniziare nel migliore dei modi.

Per quanto riguarda la strategia delle campagne ho cercato di sfruttare appieno le capacità delle piattaforme pubblicitarie di Google per aumentare le vendite, raggiungere nuovi clienti e ottimizzare il budget pubblicitario, assicurando al contempo un alto livello di coinvolgimento e conversioni.