

# Telecom Academy

Studiu de caz

## Telecom Academy

Cursuri de IT

### COMPANIA

Compania este una dintre cele mai vechi de pe piața românească în domeniul cursurilor IT, Network și Programare. Oferă cursuri atât online, în regim self-study, cât și cu predare virtuală prin Cisco WebEx sau cu predare fizică și prezență într-o sală de curs, care este complet echipată cu echipamente moderne și tehnologie de ultimă generație.

### PROVOCAREA

Compania a fost înființată în anul 2007, dar, deși cursurile lor a review-uri foarte bune, iar cursanții sunt satisfăcuți, au probleme în promovarea cursurilor și sunt puțin cunoscuți.

A fost nevoie ca o agenție specializată să îi ajute cu strategia de marketing pentru promovarea cursurilor și creșterea numărului de vânzări, și, implicit, a profitului.

## ABORDAREA NOSTRĂ

Prima săptămână a colaborării noastre a fost dedicată testării website-ului, concentrându-ne pe traseul utilizatorului de la prima vizită pe website până la momentul finalizării comenzii. Urmând ca apoi să ne asigurăm că instalarea codurilor de urmărire a conversiilor s-a făcut corect atât pe Facebook, cât și pe Google.

## ACTIVITĂȚI ȘI ACȚIUNI

Analizând întreg website-ul am reușit să distingem câteva indicii despre cum să acționăm în continuare pentru a face parcursul utilizatorului pe site mai simplu.

În continuare, am dezvoltat o strategie de social media lunară care să completeze strategia de PPC cu scopul de a îndeplini toate obiectivele de business ale clientului.

Au fost dezvoltate un plan de marketing și o strategie cross-channel, iar activitățile au fost prioritizate astfel încât să poată susține toate nevoile de promovare.

Primele două luni s-au concentrat pe cursurile online, de self-study, ale companiei, urmând ca în paralel să fie active campaniile de promovare ale cursurilor predate de Cisco WebEx.

## SOLUȚII FOLOSITE

- 1 Strategie de marketing
- 2 Planificare cross-channel
- 3 Social Paid Ads
- 4 Google Paid Ads

## REZULTATE

Încă din primele două săptămâni de la aplicarea strategiei și pornirea campaniilor noastre, contul și-a atins obiectivul ROAS de 3.00. În luna următoare, ROAS-ul a fost aproape dublat, atingând pragul total de 5.88 pe Facebook și Google, ducând la un venit de aproape **26 000 Euro** din campaniile ce au rulat pe Facebook și Google.

Costul per rezultat a avut o **scădere constantă de 10%** pe lună, iar numărul de vânzări a crescut cu **53%** pe Facebook. Costul per rezultat pe Google a scăzut cu 22% în prima lună, iar numărul de vânzări a crescut cu **91%**.

**-10%**  
cost  
per result



scădere constantă pe  
lună din campaniile  
de Facebook

**53%+**  
mai multe  
vânzări



creștere a vânzărilor  
din campanii de  
Facebook

**-22%**  
cost  
per result



după o lună de  
campanii de Google

**91%+**  
mai multe  
vânzări



creștere a vânzărilor  
în prima lună de  
Google Ads

**26.000**  
Euros  
profit



după prima lună de  
campanii Facebook &  
Google cu ROAS 5.88

Ne-am bucura să vedem cum am putea să îți ajutăm și ție afacerea să atingă rezultate remarcabile!

CONTACTEAZĂ-NE



marketiu.ro



hello@marketiu.ro



+44 7845 370 910