

## STUDIU DE CAZ

# TwinPeaks Moto

Generare lead-uri pentru  
Turism



## COMPANIA

TwinPeaks Moto este o agenție de turism din Marea Britanie, care organizează tururi pe motociclete în diverse destinații europene.

## PROVOCAREA

Canalul principal pe care compania se bazează pentru achiziția de clienți și promovare este cel online, însă performanța agenției precedente de marketing nu a atins așteptările lor,

aceștia nereușind să livreze rezultatele dorite în perioada optimă pentru afacere.

În luna mai a anului 2019, TwinPeaks Moto a apelat la serviciile Marketiu pentru un audit al performanțelor de marketing în online și pentru a contribui la succesul lor.

## ABORDAREA NOASTRĂ

Având un buget relativ scăzut la început, optimizarea parcursului consumatorilor cu brandul era o prioritate pentru noi - fiind un aspect esențial pentru convertirea noului trafic, generat de campaniile de Performance Marketing. După realizarea unui audit, am recurs la optimizarea SEO și la optimizarea structurii website-ului la limitele maxime ale bugetului scăzut de început. În același timp, am alcătuit materiale care să fie folosite pentru activitățile de Social Media Organic și Social Media Paid.

## SOLUȚIA

Pentru a avea o înțelegere profundă asupra grupurilor de consumatori care cumpără acest tip de servicii nișate, am organizat împreună cu echipa de vânzări un workshop strategic. Am propus vânzarea de servicii „packaged”, care ar fi mult mai ușor de vândut în mediul online, în timp ce am implementat un plan cross-channel pentru a livra cât mai rapid rezultate.

Am ales Google Search (Google Ads) și Facebook Ads drept principalele canale pentru activitățile de Performance Marketing, după analizarea audiențelor

potențiale. Google Search este un canal care ne-a permis să atingem acele audiențe cu o intenție ridicată de cumpărare, care erau deja în căutare de vacanțe cu motocicletă, în timp ce Social Media a fost un canal care a ajutat la facilitarea comunicării între potențialii cumpărători și echipa de vânzări.

### Soluții folosite

- 1 Google Search Ads
- 2 Social Media Plătit

## PRIMELE REZULTATE

Prin punerea în aplicare a campaniilor din Social Media de targetare specifică și de Lead Generation, am reușit să ajungem în mod eficient la grupuri ale audiențelor propuse, generând astfel peste 400 leads, obținând datele lor de contact în primele două luni. Dintre aceste 400 de contacte, 100 au fost conversații directe prin Facebook cu echipa de vânzări, în timp ce restul de 300 erau oameni care își introduceau datele de contact în formular pentru a primi ulterior mai multe detalii. Am

obținut un cost mediu per lead de 4 GBP pe piața din Marea Britanie - un rezultat foarte bun, de altfel, având în vedere prețurile de promovare per interacțiune din acea zonă.

**400 lead-uri**  
LEAD-URI VALIDE

 Au fost generate peste 400 de lead-uri valide

Campaniile Google atrăgeau și ele trafic de înaltă calitate, obținând costuri per click de 0,5 GBP - ceea ce însemna costuri cu 200% - 300% mai bune decât media industriei în nișă, în funcție de popularitatea și suma licitată a cuvintelor cheie.

**300%**  
CPC MAI BUN



Campaniile Google au avut un CPC mai bun decât media industriei

În prezent ne pregătim pentru a începe o altă colaborare cu compania soră TwinPeaks, țintind astfel noi teritorii pentru a extinde marca, și noi oportunități de a crește vânzările.

Am fi bucuroși să vedem cum putem să ajutăm ca și afacerea ta să obțină rezultate excepționale!

**CONTACTEAZĂ-NE**

 [marketiu.ro](http://marketiu.ro)

 [hello@marketiu.ro](mailto:hello@marketiu.ro)

 +40 737 702 653