

Case Study: Poké Bowl Maaltijdbezorger

Facebook Ads Campagne

Dit is een case study van een marketingcampagne via Facebook ads voor een Poke Bowl maaltijdbezorger in de provincie Utrecht

In deze campagne is gefocust om door het gebruik van advertenties op Facebook en Instagram zoveel mogelijk mensen te laten converteren (= bestellingen te laten plaatsen).

Content voor de advertentie is aangeleverd door de klant en hier is een campagne omheen verzonden. Daarna zijn er met gedetailleerde targeting mogelijkheden meerdere doelgroepen gecreëerd. Er zijn daarna meerdere advertenties aangemaakt die qua doelgroep, beschrijving of content per advertentie verschillen. Uiteindelijk bleek dat bepaalde ads beter presteerden. Deze zijn toen opgeschaald en de slechter presterende gestopt. Dit was ook het gewenste doel van deze zogenaamde testfase.

Bij de advertentie konden mensen op de link klikken en werden ze naar de website van het bedrijf gestuurd om vanuit daar te bestellen.

Doordat wij met onze test strategie al heel snel winnende advertenties hebben gevonden en deze snel konden opschalen hebben we een heel hoog rendement weten te behalen.

De campagne is uiteindelijk met succes afgerond.

Bedrijf

Grootte: 2 vestigingen in de provincie Utrecht

Beschrijving

Bedrijf had Facebook en Instagram profielen waar ze wekelijks goede content op plaatsten maar maakten nog niet gebruik van Facebook & Instagram advertenties.

Resultaten Facebook Ads Campagne

Besteed bedrag	ROAS (rendement op advertentie-...)	ROAS voor aankoop voor website	Aankopen	Aankopen op website	Conversiewaarde aankopen	Conversiewaarde websiteaankopen	CTR (doorklikratio voor klikken o...)	CPC (kosten per klik op link)	Klikken op links
€ 86,77	14,43	14,43	45	45	€ 1.251,79	€ 1.251,79	1,68%	€ 0,35	247
€ 91,51	14,38	14,38	52	52	€ 1.316,20	€ 1.316,20	2,37%	€ 0,18	500
€ 50,87	10,09	10,09	23	23	€ 513,38	€ 513,38	4,94%	€ 0,10	513
€ 6,27	9,16	9,16	3	3	€ 57,44	€ 57,44	1,87%	€ 0,30	21
€ 43,85	8,87	8,87	15	15	€ 389,14	€ 389,14	10,05%	€ 0,04	985
€ 7,50	7,18	7,18	2	2	€ 53,85	€ 53,85	1,83%	€ 0,30	25
€ 10,74	7,00	7,00	2	2	€ 75,20	€ 75,20	7,20%	€ 0,05	204
€ 14,24	6,97	6,97	5	5	€ 99,19	€ 99,19	6,22%	€ 0,07	198
€ 6,55	6,27	6,27	1	1	€ 41,05	€ 41,05	1,03%	€ 0,60	11
€ 66,05	6,17	6,17	14	14	€ 407,75	€ 407,75	6,35%	€ 0,07	996
€ 14,06	4,19	4,19	2	2	€ 58,85	€ 58,85	5,80%	€ 0,07	188
€ 13,67	3,73	3,73	2	2	€ 50,95	€ 50,95	3,51%	€ 0,13	107
€ 421,45 <small>Totaal besteed</small>	10,29 <small>gemiddeld</small>	10,29 <small>gemiddeld</small>	169 <small>Totaal</small>	169 <small>Totaal</small>	€ 4.337,14 <small>Totaal</small>	€ 4.337,14 <small>Totaal</small>	4,69% <small>Per weergave</small>	€ 0,10 <small>per actie</small>	4.197 <small>Totaal</small>

Resultaat: Groot succes	ROAS 10,29X	Kosten per aankoop €2,49	Conversiewaarde €4.337	Advertentiekosten €421	Weergaven 89.482
-----------------------------------	------------------------------	---	---	---	-----------------------------------

Resultaten in detail

ROAS (Return on Advertising Spend)

ROAS laat zien hoeveel rendement (return) er is gemaakt op de totaal uitgegeven advertentiekosten (advertising spend).

In dit geval hebben we een ROAS van 10,21 behaald. Dit betekent dat elke euro die is uitgegeven aan advertentiekosten 10,21 euro aan conversiewaarde heeft opgeleverd. Het is ook duidelijk dat dit een hele goede ROAS is.

Kosten per aankoop

De kosten per aankoop laat zien hoeveel euro aan advertentiekosten het heeft gekost om een aankoop te krijgen. Hoe lager, hoe beter.

Aangezien in dit geval de gemiddelde bestelwaarde bij dit bestelrestaurant ongeveer €27 euro is zijn de kosten per aankoop dus enorm laag.

Conversiewaarde

Is de totale waarde aan omzet die deze advertentie campagne direct opgeleverd heeft. Dit meet alleen mensen die binnen 1 dag na het zien van een advertentie vanuit deze campagne of binnen 7 dagen na het klikken op een link een bestelling geplaatst hebben. Mensen die na deze toeschrijfsperiode een bestelling gedaan hebben of die op een andere manier advertentiemateriaal hebben gezien worden dus niet hierin meegenomen. De totale omzet stijging die deze advertentiecampagne veroorzaakt heeft licht dus waarschijnlijk veel hoger (€7500+).

Advertentiekosten

Zijn de totale kosten die zijn uitgegeven aan het uitvoeren van advertenties op Facebook & Instagram.

Weergaven advertenties

Het advertentiemateriaal van deze campagne is in het totaal **89.482 keer bekeken**. Hiermee is de naamsbekendheid van het restaurant ook erg gegroeid.

Conclusie

De social media advertentie campagne die gevoerd is voor deze klant is een enorm succes geworden. Er zijn enorm veel mensen bereikt en het rendement dat op deze campagne is gemaakt ligt buitengewoon hoog.

Feedback

Aangezien in deze campagne met koude leads is gewerkt lag het conversiepercentage onder het gemiddelde. Indien er bij volgende campagnes met conversie funnels wordt gewerkt kan dit percentage aanzienlijk verhoogd worden. De totale opbrengsten zouden in het gunstigste scenario zelfs verdubbeld kunnen worden.