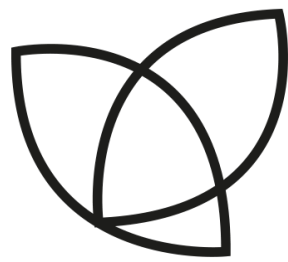


JUNE 2020



THE ECOMM AGENCY

CASESTUDIES

Nicolas Beslic
Amy Hehemann
www.theecommagency.nl



Webshop

€ ▾

FREE SHIPPING OVER 50€. FAST SHIPPING GUARANTEED!

Login ▾

Q

 BEWOODEN

♡ (0) | ☎ | 🛒 CART (0)

FACE MASKS WOMEN ▾ MEN ▾ HOME & OFFICE ▾ ABOUT US ▾ GIFT SPECIALS ▾ BLOG ▾

[Wooden accessories for Gentlemen](#) > Face Masks from small european workshops

Face Masks from small european workshops

Extraordinary situations call for extraordinary measures - therefore we have expanded our production and we now produce and offer handmade, high-quality face masks made of 100% cotton. We also work together with local sewing factories and manufacturers from Germany and other European countries, who share our values of sustainability and social responsibility - we stand together!

For further information regarding the masks please click [HERE](#).



Kosten per resultaat	Besteed bedrag	Eindigt op	Klikken op links	Aankopen op website	Aankopen op Facebook	Conversiewaarde websiteaank	ROAS voor aankoop voor
€ 5,28 Per aank...	€ 227,05	Lopend	2.077	43	—	€ 2.027,85	8,91
€ 3,43 Per aank...	€ 181,93	Lopend	1.648	53	—	€ 2.730,35	14,97

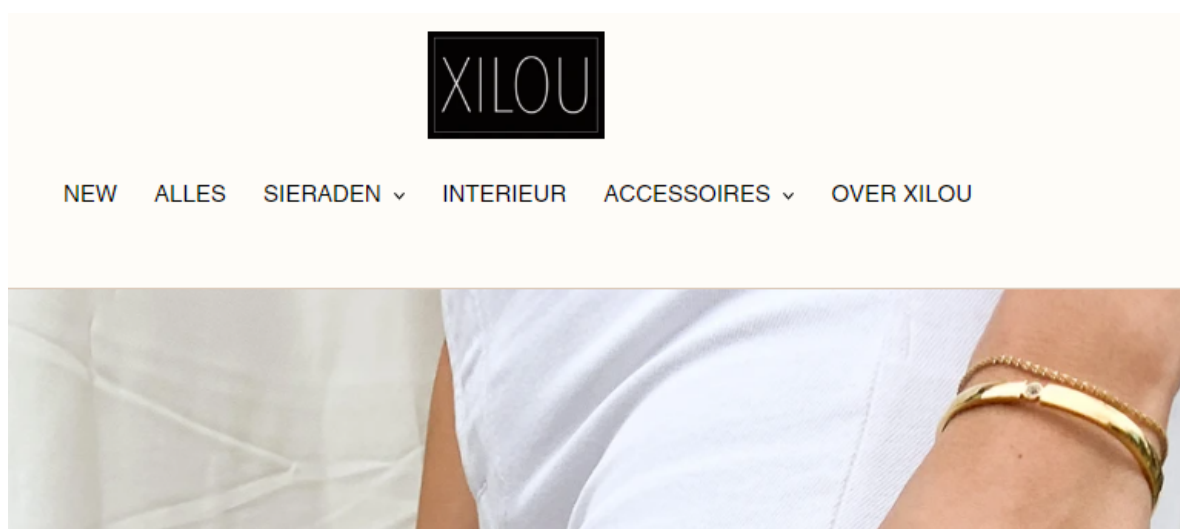
SOCIAL ADVERTISING

Door middel van Facebook campagnes hebben we succes behaald voor deze webshop. Er is in totaal €7.000 aan marketingbudget uitgegeven verdeeld over meerdere accounts. Zoals hierboven aangegeven hebben we met een investering van totaal €408,98 (zie besteed bedrag) €4.758,20 totale omzet terug verdiend (zie conversiewaarde websiteaankoop).

Helemaal links zijn de kosten per aankoop te zien, namelijk: €5,28 en €3,43. Dit heeft het aan marketing op facebook gekost, per aankoop. Bekijk vervolgens helemaal rechts op de tabel de ROAS. Dit staat voor "return on adspend" oftewel wat je tegenover de kosten qua omzet verdient. Je streeft hierbij altijd naar een getal van minimaal 2 en dat betekent dat je de kosten per resultaat 2x terug hebt verdiend en dus winst hebt gemaakt. Als dit 1 zou zijn, dan speel je break-even en dat is niet het doel.



Webshop



Besteed bedrag	Eindigt op	Klikken op links	Aankopen op website	Aankopen op Facebook	ROAS (rendement op	ROAS voor aankoop voor website	Conversiewaarde aankoop
€ 20,34	Lopend	90	2	—	1,02	1,02	€ 42,90
€ 53,24	Lopend	258	5	—	2,26	2,26	€ 120,07
€ 427,46	Lopend	2.497	32	—	3,90	3,90	€ 1.667,84
€ 378,01	Lopend	1.641	27	—	2,58	2,58	€ 976,77
€ 42,99	Lopend	341	—	—	—	—	€ 0,00
€ 661,31	Lopend	3.655	39	—	2,18	2,18	€ 1.439,16
€ 616,78	Lopend	4.138	45	—	2,81	2,81	€ 1.730,74
€ 3.870,09 Totaal besteed		21.725 Totaal	288 Totaal	— Totaal	2,65 gemiddeld	2,65 gemiddeld	€ 10.257,09 Totaal

Social Advertising

Binnen de casestudie op pagina 8 zijn er essentiële begrippen uitgelegd. Hierboven zien we wederom positief resultaat als het om besteed bedrag, conversiewaarde per aankoop en ROAS gaat. Kortom: er is ruim €10.000 omzet gedraaid voor een investering van afgerond €4.000. Zie tabel hierboven.



Webshop



Campagnes Blokhutboot (5718938162150... 7 minuten geleden bijgewerkt Concepten verwijderen Controleren en publiceren ...													
Zoeken Filters + Voeg filters toe om de weergegeven gegevens te beperken. 1 Jan 2018 – 31 Dec 2018													
Campagnes Advertentiesets Advertenties													
+ Maken Kopie maken Bewerken Regels Instellingen bekijken Rapporten													
	Campagnenaam	et	Resultater	Bereik	Weergaven	Kosten per resultaat	Besteed bedrag	Klikken op links	Aankopen +	Kosten per aankoop	CF (kosten p 10)	Kosten per unieke	
☐	Remarketing (C)	t...	16.429 Weergave...	120.585	1.256.991	€ 0,27 Per weer...	€ 4.388,17	17.794	119	€ 36,88	€ 3,49	€ 73,14	
☐	CTA boek nu - laagseizoen	t...	63 Aankopen	61.936	342.253	€ 32,46 Per aank...	€ 2.045,14	8.576	63	€ 32,46	€ 5,98	€ 55,27	
☐	Kennismaking met Blokhutboot	t...	109.883 Weergave...	857.361	1.960.648	€ 0,06 Per weer...	€ 7.041,07	115.866	62	€ 113,57	€ 3,59	€ 190,30	
☐	Boek nu voor 2019 - CTA boek nu lage prijzen	t...	32 Aankopen	6.274	30.042	€ 9,74 Per aank...	€ 311,67	287	32	€ 9,74	€ 10,37	€ 19,48	
☐	Remarketing - 75% bekeken van promovideo	t...	11.283 Weergave...	100.107	324.794	€ 0,10 Per weer...	€ 1.169,48	11.549	17	€ 68,79	€ 3,60	€ 116,95	
☐	Verkeer naar landingspagina's (B)	t...	66 Weergave...	14.597	176.975	€ 6,83 Per weer...	€ 451,08	1.310	16	€ 28,19	€ 2,55	€ 37,59	
☐	Remarketing level 2 - Conversie	t...	— Meerdere ...	9.068	54.427	— Meerdere...	€ 417,09	827	14	€ 29,79	€ 7,66	€ 41,71	
☐	Verkeer naar website - Linge (B)	t...	2.242 Weergave...	26.656	158.438	€ 0,18 Per weer...	€ 405,57	2.502	12	€ 33,80	€ 2,56	€ 45,06	
☐	Advertenties op basis van actualiteiten (A)	t...	1.069 Weergave...	13.556	35.379	€ 0,10 Per weer...	€ 107,73	1.110	10	€ 10,77	€ 3,05	€ 17,95	
☐	Last-minute boekingen	t...	2.128 Weergave...	42.104	210.016	€ 0,37 Per weer...	€ 785,74	2.421	8	€ 98,22	€ 3,74	€ 130,96	
☐	Betrokkenheid live video (B)	t...	19.981 Betrokken...	23.960	33.445	€ 0,002 Per beto...	€ 35,77	—	4	€ 8,94	€ 1,07	€ 17,89	
☐	Niche doelgroepen	t...	3.020 Weergave...	104.895	166.340	€ 0,16 Per weer...	€ 491,37	3.183	4	€ 122,84	€ 2,95	€ 245,69	
☐	Boosts organische posts	t...	432 Weergave...	18.368	122.544	€ 1,06 Per weer...	€ 456,19	481	4	€ 114,05	€ 3,72	€ 228,10	
☐	Facebook optin winactie nieuwsbrief	t...	553 Weergave...	18.203	32.766	€ 0,33 Per weer...	€ 182,99	862	3	€ 61,00	€ 5,58	€ 91,50	
> Resultaten van 107 campagnes 1 Verwijderde items worden uitgesloten			—	1.204.043 personen	6.263.850 Totaal	—	€ 22.128,28 Totaal best...	184.290 Totaal	383 Totaal	€ 57,78 per actie	€ 3,53 per 1000 ...	€ 114,65 per actie	



Webshop

Social Advertising

Blokhutboot is een aanbieder van vakanties. Het bedrijf heeft 3 vestigingen in Nederland waarmee ze zogenaamde Blokhutboten (blokhutten op een boot) verhuren. De vakanties kunnen direct op de website worden geboekt.

Het doel van de Facebook-campagnes was om mensen kennis te laten maken met het concept van Blokhutboot en via een funnelmodel op te warmen en aan te zetten tot het boeken van een vakantie. Het primaire doel is om boekingen te genereren en daarnaast is het de intentie om de bekendheid te vergroten.

3. resultaten (kosten/baten).

Er zijn 2 advertentieaccounts. In het betreffende advertentieaccount (zie screenshot) is er in 2018 een bedrag van €22.128,28 besteed. Naast dit advertentieaccount is er nog een kleiner advertentieaccount.

In 2018 zijn er via de Facebook pixel 383 boekingen geregistreerd binnen dit gehele advertentieaccount. De gemiddelde kosten per aankoop waren €57,78. Met een gemiddelde orderwaarde van circa 1100 euro zijn de campagnes erg rendabel. In principe had de gemiddelde prijs per aankoop nog lager kunnen zijn, maar we hebben veel geïnvesteerd in initiatieven die niet direct omzet opleveren maar wel op de lange termijn waarde opbouwen, bijvoorbeeld door het verzamelen van e-mailadressen en het opbouwen van een eigen Blokhutboot Community met inmiddels bijna 3000 leden.

Zoals op de screenshot te zien verschilt de gemiddelde prijs per aankoop per campagne vrij veel. Dit komt omdat we werken met een funnelmodel bestaande uit 3 fases (kennismaking, opwarming en conversie). In de eerste fase is de gemiddelde prijs per aankoop logischerwijs hoger dan in de latere fases. In de conversiefase hebben vrijwel alle campagnes een gemiddelde prijs per aankoop van minder dan 30 euro met uitschieters naar slechts 10-15 euro per aankoop.



6

Webshop

In heel 2018 hebben we met de Facebook-campagnes in dit advertentieaccount 1.204.043 mensen bereikt met 6.263.850 weergaven. Vrijwel alle mogelijkheden van Facebook-advertising zijn getest en ingezet. Denk hierbij aan alle vormen van retargeting, zeer gevarieerde doelgroepen op basis van o.a. interesses, uiteenlopende vormen van advertentiemateriaal, etcetera..



Webshop (dropshipping)

om de weergegeven gegevens te beperken.

1 Mei 2020 – 31 Mei 2020

Advertentiesets										Advertenties									
Regels															Instellingen bekijken		Kolommen: Auke	Specificatie	Rapporten
Ad	Naam	Weergaven	Kosten per resultaat	Besteed bedrag	Eindigt op	Videoweerga van 3 secon	Videoweerga	Gemid videoweerga	Klikken op links	CPC (kosten per klik	(doorklik voor kl	Aankopen	Kosten per aankoop	Conversiev websiteaan	ROAS voor aankoop voor website				
04		239.269	€ 13,88 Per aankoop...	€ 2.30...	Lopend	93.894	23,28%	00:06	3.771	€ 0,61	1,58%	166	€ 13,88	€ 5.476,76	2,38				
08		277.467	€ 16,59 Per aankoop...	€ 2.28...	Lopend	104.072	23,15%	00:06	4.137	€ 0,55	1,49%	138	€ 16,59	€ 5.169,29	2,26				
80		415.091	€ 15,15 Per aankoop...	€ 2.24...	Lopend	151.713	23,75%	00:07	9.802	€ 0,23	2,36%	148	€ 15,15	€ 4.438,52	1,98				
63		303.764	€ 14,28 Per aankoop...	€ 1.99...	Lopend	117.540	25,14%	00:08	7.560	€ 0,26	2,49%	140	€ 14,28	€ 4.198,60	2,10				
07		221.087	€ 13,31 Per aankoop...	€ 1.64...	Lopend	83.820	22,76%	00:06	3.605	€ 0,46	1,63%	124	€ 13,31	€ 4.014,98	2,43				
00		106.889	€ 18,18 Per aankoop...	€ 1.23...	Lopend	43.494	20,39%	00:06	1.602	€ 0,77	1,50%	68	€ 18,18	€ 2.596,29	2,10				
64		127.708	€ 12,54 Per aankoop...	€ 915,20	Lopend	51.873	23,96%	00:06	2.219	€ 0,41	1,74%	73	€ 12,54	€ 2.328,57	2,54				
44		107.294	€ 20,71 Per aankoop...	€ 1.24...	Lopend	45.260	27,57%	00:08	3.293	€ 0,38	3,07%	60	€ 20,71	€ 1.853,39	1,49				
48		85.272	€ 19,91 Per aankoop...	€ 995,...	Lopend	34.796	20,29%	00:06	1.358	€ 0,73	1,59%	50	€ 19,91	€ 1.730,54	1,74				
40		150.443	€ 17,17 Per aankoop...	€ 927,05	Lopend	64.717	27,12%	00:08	4.240	€ 0,22	2,82%	54	€ 17,17	€ 1.709,43	1,84				
40		62.253	€ 12,32 Per aankoop...	€ 640,...	Lopend	26.367	27,47%	00:08	1.870	€ 0,34	3,00%	52	€ 12,32	€ 1.619,46	2,53				
49		185.003	€ 17,29 Per aankoop...	€ 864,...	Lopend	75.294	25,50%	00:08	3.688	€ 0,23	1,99%	50	€ 17,29	€ 1.529,49	1,77				
48		55.816	€ 14,42 Per aankoop...	€ 605,...	Lopend	22.336	19,94%	00:06	909	€ 0,67	1,63%	42	€ 14,42	€ 1.390,45	2,30				
48		102.587	€ 15,53 Per aankoop...	€ 698,...	Lopend	42.547	26,03%	00:08	2.808	€ 0,25	2,74%	45	€ 15,53	€ 1.349,55	1,93				
76		54.161	€ 11,80 Per aankoop...	€ 412,84	Lopend	22.365	26,06%	00:06	915	€ 0,45	1,69%	35	€ 11,80	€ 1.221,51	2,96				
03		2.913.697	—	€ 23.22...	Lopend	1.130.124	24,21%	00:07	61.018	€ 0,38	2,09%	1.474	€ 15,76	€ 47.805,13	2,06				
Totaal		Totaal	Meerdere ...	Totaal b...		Totaal	gemiddeld	gemiddeld	Totaal	per actie	Per weer...	Totaal	per actie	Totaal	gemiddeld				

Social Advertising

Dit is een Duitse webshop actief in de fietsen niche. Hier is een schitterend resultaat behaald binnen 2 maanden.

- Totale Omzet: €48K
- Adkosten: €23K
- Bruto Winst per product: €24
- winst: €12.2K
- Winstmarge: 25,4%