KAIZEN · DIGITAL

UKÁŽKA VÝSTUPU / ILUSTRAČNÝ PRÍKLAD

Komerčný pohľad na Google Ads

Nie je to výstup skutočného klienta ani tvrdenie o dosiahnutých výsledkoch.

01 Kontext pred rozhodnutím

Aká je marža produktových skupín? Kde rastú vratky a logistické náklady?

02 Otázka pre reklamný účet

Ktoré produkty a dopyty by si zaslúžili inú prioritu v rozpočte?

03 Meranie prínosu

Porovnať ROAS s príspevkovou maržou po nákladoch a reklamnom spende.

04 Odporúčaný ďalší krok

Overiť kvalitu vstupných dát a pomenovať hypotézy pre hlbší audit.