



# SIKER EGY LEHETETLEN B2B PIACON

*Nem gondoltam volna, hogy akár egy-két hónap alatt fel lehet térképezni és aktív érdeklődőket elérni egy olyan ipari szolgáltatás piacán, ahol korábban csak személyes ismeretség útján tudtunk eladni. A 7digits csapatával együtt olyan a piacra lépés, mint forró késsel vajot szeletelni.*

- Horváth Márton, Aquanivo

## EREDMÉNYEK

 **150%-kal**

több konverzió  
60 nap alatt

## A CÉL MEGHATÁROZÁSA

Megtalálni és megszólítani azokat a döntéshozókat, akik szagproblémát érzékelnek gyárunkban, éttermükben, üzemükben, telepükön.



### KIINDULÓ HELYZET

Minden friss Adwords stratégia nehéz, de az ipari szagtalanítással foglalkozó Aqua-Nívó Kft. kampánytervezésekor azzal találtuk magunkat szembe, hogy szinte semmilyen keresési volument nem mutat a Google. A legnagyobb feladat tehát az volt, hogy a kulcsszótervező segítsége nélkül is találjunk olyan hirdetési megoldásokat, amelyekkel releváns forgalmat, és rendszeres lead-eket tudunk szállítani az Aqua-Nivo Kft számára.

A közös munka a honlap újratevésével és egy landing oldal készítésével kezdődött. A kiválasztott téma az ipari szagtalanítás volt (gyárak, üzemek, vágóhidak, éttermek zavaró szagkibocsátásának megszüntetése). Az erős problématudat ellenére nincsenek köztudatban lévő, speciális szavak, így nagyon esetleges, mire keresnek rá a leendő ügyfelek.



# SIKER EGY LEHETETLEN B2B PIACON

*Nem gondoltam volna, hogy akár egy-két hónap alatt fel lehet térképezni és aktív érdeklődőket elérni egy olyan ipari szolgáltatás piacán, ahol korábban csak személyes ismeretség útján tudtunk eladni. A 7digits csapatával együtt olyan a piacra lépés, mint forró késsel vajot szeletelni.*

**- Horváth Márton, Aquanivo**

## ESZKÖZÖK

- Google Adwords
- Google Analytics
- Microsoft Excel



### A FOLYAMAT – FELTÉRKEPEZÉS, TESZTELÉS, SIKER

#### A MEGFELELŐ LANDING OLDAL KIALAKÍTÁSA

Mint a legtöbb sikeres projektünk, itt is azzal kezdtük a munkát, hogy létrehoztunk egy az adott B2B közönség számára érthető, tartalmilag jól strukturált landing oldalt. Ez után kezdődhetett a forgalomgenerálás.

#### VÁLLALATI ÉS LAKOSSÁGI CÉLZÁS

A közös tervezés során arra lyukadtunk ki, hogy a problémát két oldalról lehet megközelíteni. 1. A vezetők felől, akik szeretnék a szabályoknak megfelelni, és senkit nem zavarni a szagokkal. 2. A szagszennyezés lakossági elszennvedőinek. A második célcsoport megszólítására létrehoztunk egy edukációs jellegű landing oldalt a lakossági bejelentés menetéről. Ha megtörténik a lakossági bejelentés a hivatalok kényszerítik a céget a szagtalanítás igénybevételére.



# SIKER EGY LEHETETLEN B2B PIACON

*Nem gondoltam volna, hogy akár egy-két hónap alatt fel lehet térképezni és aktív érdeklődőket elérni egy olyan ipari szolgáltatás piacán, ahol korábban csak személyes ismeretség útján tudtunk eladni. A 7digits csapatával együtt olyan a piacra lépés, mint forró késsel vajot szeletelni.*

**- Horváth Márton, Aquanivo**

## TAPASZTALATOK

### MEGLEPŐ VOLUMEN, GYORS EREDMÉNYEK

Az első hónap több, mint 1700 kattintást hozott. Témába vágóak a keresőkifejezések, tehát releváns látogatókat hozunk. Az első 2 hónapban összesen 8 megkeresés érkezik a hirdetések keresztül (4 online és 4 emailben vagy telefonon).

### KULCSSZÓKUTATÁS

A Google Kulcsszótervező eszközének segítségével hamar fel kellett adnunk, mivel még a központi kulcsszónál („ipari szagtalanítás”) is alig mutatott volument. Így alaposabb kutatással, cikkek, fórumok, keresőoldalak vizsgálatával kerestünk releváns kifejezéseket, amikre mégis valaki rákereshet.

### HIRDETÉSEK EGYENSÚLYA

B2B cégnél különösen fontos olyan hirdetéseket használni, amelyek túlmutatnak a konkurencia unalmas, száraz szövegén. A legjobb átkattintási arányt az a hirdetés hozza, amelyik megszólítja az iparágakat, így személyesebbé téve a hirdetést. A legtöbb konverziót viszont az ijesztően alapuló hirdetés hozza. Érdekes eredmények.

**Ipari Szagtalanító rendszer**  
Szagszennyezés megelőzése  
[aquanivokft.hu/Épület/Szagtalanító](http://aquanivokft.hu/Épület/Szagtalanító)  
Gyárak, üzemek, állatfarmok  
szagtalanítása környezetbarát  
olasz technológiával.

**Ipari Szagtalanító rendszer**  
Ne kerüljön bajba a szag miatt  
[aquanivokft.hu/Épület/Szagtalanító](http://aquanivokft.hu/Épület/Szagtalanító)  
Modern, molekuláris szintű  
megoldás épületek, üzemek,  
éttermek szagtalanítására.

### MÉRÉSI KÉRDŐJELEK

Mivel B2B cégnél a kevés konverzió miatt sokáig tart kiértékelni egy kulcsszó/kampány teljesítményét, másodlagos mutatóként az oldalról való visszafordulási arányt tudtuk figyelembe venni. Az egy hónapig tartó kulcsszótisztogatásnak köszönhetően a landing oldal visszafordulási aránya 51%-ról 41%-ra csökkent.

### DEMOGRÁFIA, FÖLDRAJZI CÉLZÁS

Közelről figyeltük az eredményeket demográfiai szempontból, mivel feltételeztük, hogy várható nemek vagy kor szerinti eltérés, de nem így lett. Ugyan a női keresések volumene alacsonyabb, nem maradnak el a férfiaktól sem CTR-ben, sem konverzióban. Földrajzi célzásban kísérleti jelleggel külön bontottuk Budapestet és Magyarország többi részét. A forgalom nagy része, és az összes konverzió Budapesten kívülről érkezett.



# SIKER EGY LEHETETLEN B2B PIACON

*Nem gondoltam volna, hogy akár egy-két hónap alatt fel lehet térképezni és aktív érdeklődőket elérni egy olyan ipari szolgáltatás piacán, ahol korábban csak személyes ismeretség útján tudtunk eladni. A 7digits csapatával együtt olyan a piacra lépés, mint forró késsel vajot szeletelni.*

**- Horváth Márton, Aquanivo**

## TAPASZTALATOK

### TÖBB NEGATÍV, MINT POZITÍV KULCSSZÓ

Egy ilyen témánál nem meglepő, ha több a kizáró kulcsszó, mint a megcélzott, hiszen szinte minden keresés egyedi. Az első 2 hónap során összesen 500 kizáró kulcsszót adtunk hozzá a kampányokhoz a megjelenések finomítása érdekében. 2 hónap után már szinte csak releváns keresési kifejezések-re jelennek meg a hirdetések.

### REMARKETING

B2B szolgáltatás révén itt a legfontosabb, hogy ne idegesítsük a weboldal korábbi látogatóit. Így alacsony napi limitet állítottunk be az egy felhasználónak való megjelenésre.



**EREDMÉNY:  
VAN REMÉNY EGY SZŰK B2B PIACON IS**

Nagy siker, hogy még ezen az izgalmas, bár kissé bonyolult területen is megfelelő volument sikerült elérni, és megkeresések is érkeztek a weboldalra.