Come ottenere di più dallo stesso budget Google

Come Netsurf ha ottimizzato le campagne Google di un'azienda retail, adattando la strategia all'evoluzione del business

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Il contesto

UNA COLLABORAZIONE DIGITALE DI LUNGO PERIODO

Da anni Netsurf affianca un'azienda del settore retail nel suo percorso di crescita digitale. La collaborazione è iniziata con la realizzazione dell'e-commerce ed è proseguita con il suo rinnovamento, l'integrazione con il gestionale aziendale e la gestione continuativa delle campagne pubblicitarie su Google.

La conoscenza dell'azienda, dei suoi strumenti e delle sue esigenze ha permesso di accompagnarne l'evoluzione e di individuare nuove opportunità di miglioramento.

È in questo contesto che nasce il progetto di ottimizzazione delle campagne, a partire dall'analisi dell'andamento delle vendite e delle caratteristiche del business.

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Netsurf

La strategia

ADATTARE LE CAMPAGNE ALLE ESIGENZE DEL BUSINESS

Con il tempo, continuare ad ampliare il pubblico delle campagne non è necessariamente la scelta più efficace.
Il monitoraggio ci ha portato a valutare se il bacino di potenziali clienti fosse già stato in buona parte intercettato e se fosse quindi opportuno rivedere le priorità.

La domanda non era più soltanto come raggiungere nuovi utenti, ma come valorizzare meglio le opportunità già presenti.

Per questo abbiamo analizzato l'andamento delle vendite, considerando non solo il numero degli ordini, ma anche il loro valore e la sostenibilità economica degli investimenti pubblicitari.

Da questa analisi è nata una strategia più mirata: a parità di budget pubblicitario, concentrare maggiormente l'investimento sui prodotti con un prezzo più alto o un margine più interessante per il negoziante.

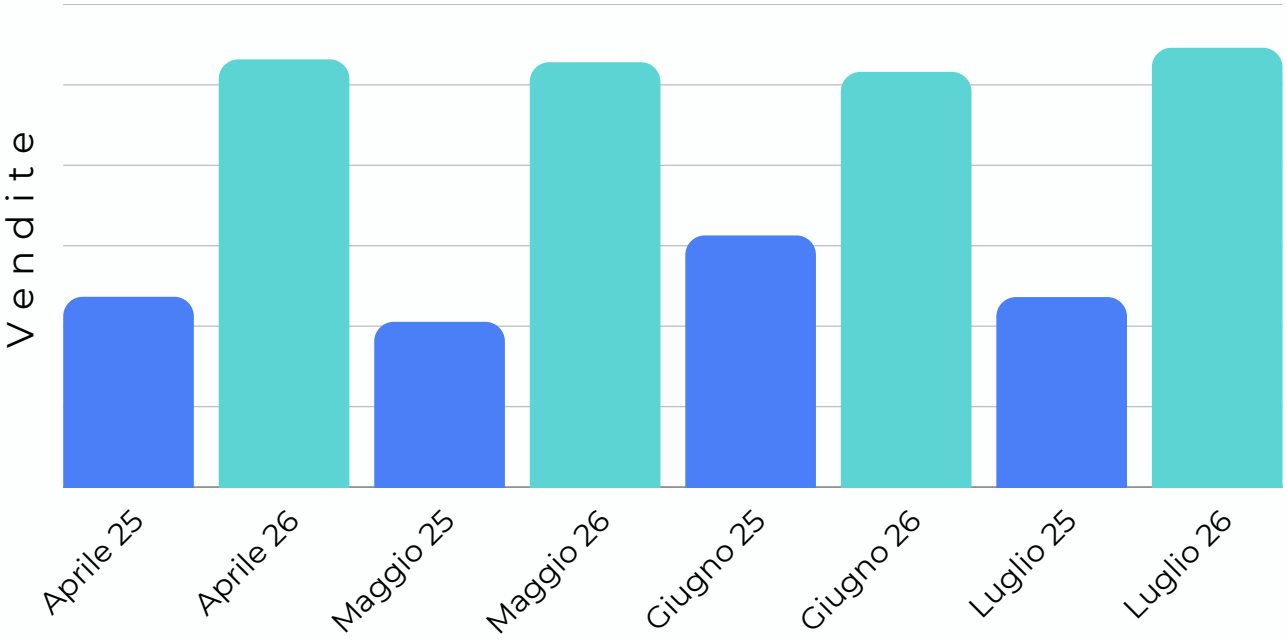
L'obiettivo è utilizzare le campagne in modo più efficace, orientando le risorse verso le opportunità commerciali più vantaggiose.

Una strategia efficace richiede analisi, monitoraggio e aggiornamenti continui, perché le esigenze del business evolvono nel tempo.

Ivrea, 1 ottobre 2026

Risultati raggiunti

Nel periodo di ottimizzazione, da aprile a luglio, il valore delle vendite online è cresciuto rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente.
Il confronto ha evidenziato un incremento in ciascuno dei quattro mesi analizzati.



I risultati vanno letti nel contesto complessivo dell'attività: l'andamento delle vendite può essere influenzato da diversi fattori, senza attribuire automaticamente alle sole campagne tutte le variazioni osservate.

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Ivrea, 1 ottobre 2026

Cosa ci insegna questo caso

L'esperienza conferma tre aspetti importanti del digital marketing:

- **La strategia deve evolvere con il business:** le esigenze cambiano e le attività digitali devono adattarsi di conseguenza.
- **I dati guidano le decisioni:** analisi e monitoraggio aiutano a individuare opportunità e a valutare nuove soluzioni.
- **Conoscere il cliente fa la differenza:** una collaborazione continuativa permette di leggere meglio il contesto e di coordinare sito web, sistemi aziendali e campagne verso obiettivi comuni.

Non sempre per crescere serve investire di più: spesso è fondamentale capire come investire meglio.

Netsurf Srl

www.netsurf.it
+39 0125 25 20 31
info@netsurf.it

Ivrea, 1 ottobre 2026

Netsurf

Vuoi capire come migliorare le campagne della tua azienda?

In Netsurf integriamo competenze tecnologiche e marketing per aiutare le imprese a valorizzare i propri strumenti digitali.

Analizziamo insieme le tue esigenze per individuare le opportunità più adatte al tuo business, dal sito web alle campagne pubblicitarie.

CONTATTACI

PER MAGGIORI INFORMAZIONI O PER REALIZZARE IL TUO PROGETTO.

+39 0125 25 20 31 info@netsurf.it www.netsurf.it