

# Campagna AdWords Cesti Natalizi

## Analisi Preventiva (Caso di Studio)

## Campagna AdWords Cesti Natalizi – Analisi Preventiva

# Andamento Storico Ricerche

Sono state prese in esame le 5 espressioni di ricerca più significative, in termini di volume di richieste su Google nel periodo 2005-2008, per il segmento di mercato relativo alla vendita di cesti natalizi.

Interesse in Google Ricerca Web: cesti natalizi, cesti natale, regali aziendali, confezioni natalizie, pacchi natalizi

Italia, gen 2005 - gen 2009

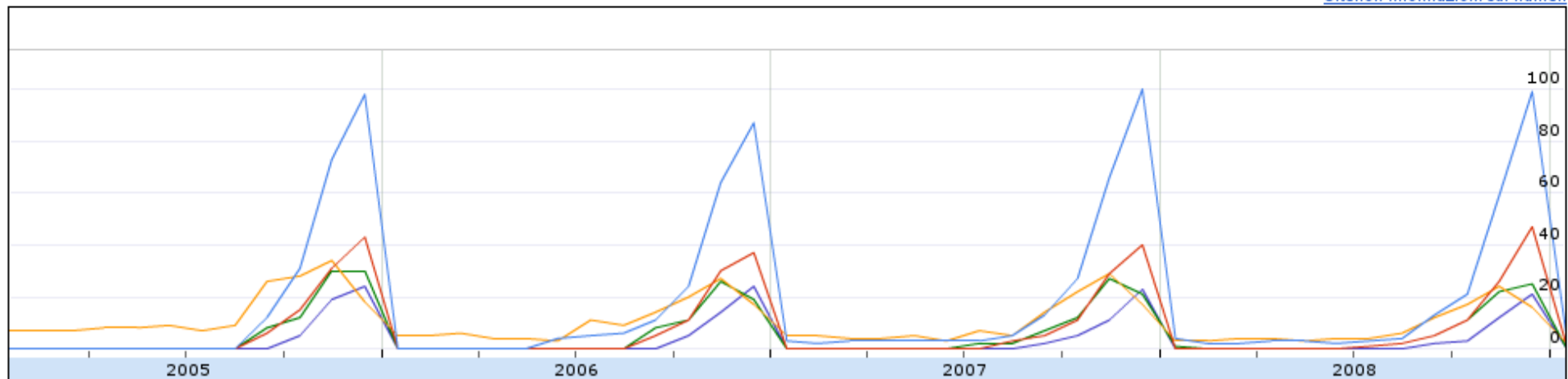
Categorie: [Stili di vita](#), [Gastronomia e bevande](#), [Acquisti](#), [Locale](#), [Settori](#), [altre...](#)

Totali	
cesti natalizi	18
cesti natale	7
regali aziendali	11
confezioni natalizie	6
pacchi natalizi	3

Interesse nel tempo

Previsione  Intestazioni notizie

[Ulteriori informazioni sui numeri](#)



## Campagna AdWords Cesti Natalizi – Analisi Preventiva

Essendo un prodotto di natura stagionale (legato alle festività natalizie), dai dati emerge chiaramente che il periodo ideale di copertura della campagna va da metà settembre a metà/fine dicembre, con un aumento esponenziale all'avvicinarsi della fine del periodo.

Relativamente alle espressioni di ricerca analizzate, nella tabella seguente vengono mostrati i dati reali relativi alle ricerche effettuate per il mese di Ottobre 2009, e le stime di ricerca per i mesi di Novembre e Dicembre 2009.

Parole chiave	base	Dati normalizzati anno 2008			proiezioni		previsione ricerche
	ott 2009	ott 2008	nov 2008	dic 2008	nov 2009	dic 2009	
cesti natalizi	8100	21	59	99	22.757	38.186	
regali aziendali	4400	17	24	16	6.212	4.141	
confezioni natalizie	2900	11	22	25	5.800	6.591	
cesti natale	2400	11	26	47	5.673	10.255	
pacchi natalizi	880	3	12	21	3.520	6.160	
					<b>43.962</b>	<b>65.332</b>	<b>109.294</b>

Tali stime sono ottenute attraverso una proiezione basata sui dati di ottobre 2009 e quelli normalizzati mostrati nella pagina precedente relativi al 2008.

## Campagna AdWords Cesti Natalizi – Analisi Preventiva

Attraverso le stime fornite da Google riguardanti il Costo per Click (CPC) ed il tasso di click (CTR) sulle parole chiave in esame, è possibile stimare il tasso di conversione minimo necessario a coprire il costo della campagna (inteso come Budget destinato ad AdWords).

Parole chiave	dati stimati			spesa totale
	% CTR	Click	CPC	
cesti natalizi	3,59	2187,85	0,28	612,6
regali aziendali	2,74	283,67	0,76	215,59
confezioni natalizie	2,24	277,56	0,74	205,39
cesti natale	3,52	560,64	0,53	297,14
pacchi natalizi	1	96,8	0,2	19,36
<b>totali</b>		<b>3406,52</b>		<b>€ 1.350,08</b>

<b>Ipotesi 1</b>	<b>valore medio ordine</b>	<b>€ 120,00</b>	margine	40%
	guadagno netto medio per ordine			<b>€ 48,00</b>
	numero ordini necessario per copertura investimento			<b>28,13</b>
	<b>tasso di conversione minimo per coprire l'investimento</b>			<b>0,83%</b>

<b>Ipotesi 2</b>	<b>valore medio ordine</b>	<b>€ 20,00</b>	margine	40%
	guadagno netto medio per ordine			<b>€ 8,00</b>
	numero ordini necessario per copertura investimento			<b>168,76</b>
	<b>tasso di conversione minimo per coprire l'investimento</b>			<b>4,95%</b>

per maggiori informazioni sul servizio di  
**Gestione Campagne Google AdWords**  
offerto da



Visita il nostro sito web o contattaci!

[www.teranet.it](http://www.teranet.it)

[info@teranet.it](mailto:info@teranet.it) - 045 810 24 87