

Co łączy

Wino, Tokeny i Marketing?

CASE STUDY


TOSCANIZZAZIONE
dall'Italia alla Polonia



4PEOPLE
WYŻSZY POZIOM
MARKETINGU

O kliencie

Toscanizzazione to projekt inwestycyjny spółki Z Ziemi Włoskiej do Polski, w którym z pomocą inwestorów firma chciała kupić winnicę położoną w słonecznej Toskanii.

W projekcie planowane było połączenie dwóch światów – tradycyjnych receptur oraz technologii NFT, a sam proces produkcji przebiegałby zgodnie z najwyższymi standardami.

Klienci mogą odbierać raz w roku swoje wino w postaci butelek lub firma gwarantuje odkup po stałej cenie 2 euro za butelkę.

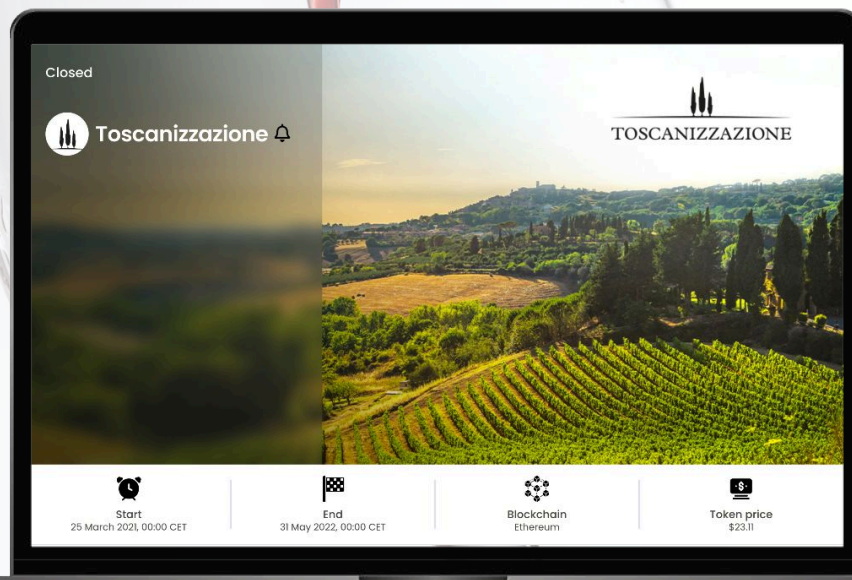
mówi Sebastian Adamik z Projektu Toscanizzazione



tradycyjne
receptury



technologia
NFT



Wyzwania

Głównym celem prowadzenia działań było pozyskanie inwestorów zainteresowanych możliwością zakupu terenów winnych, a co za tym idzie wartościowych leadów.

Pobocznym natomiast – zwiększenie świadomości istnienia marki wśród potencjalnych klientów. Nie obyło się bez trudności w promocji produktu związanych ze światem kryptowalut czy technologią blockchainu.



Można opisać konstrukcję, czyli – 1m² generuje dla inwestorów 1ml wina dziennie przez 40 lat.

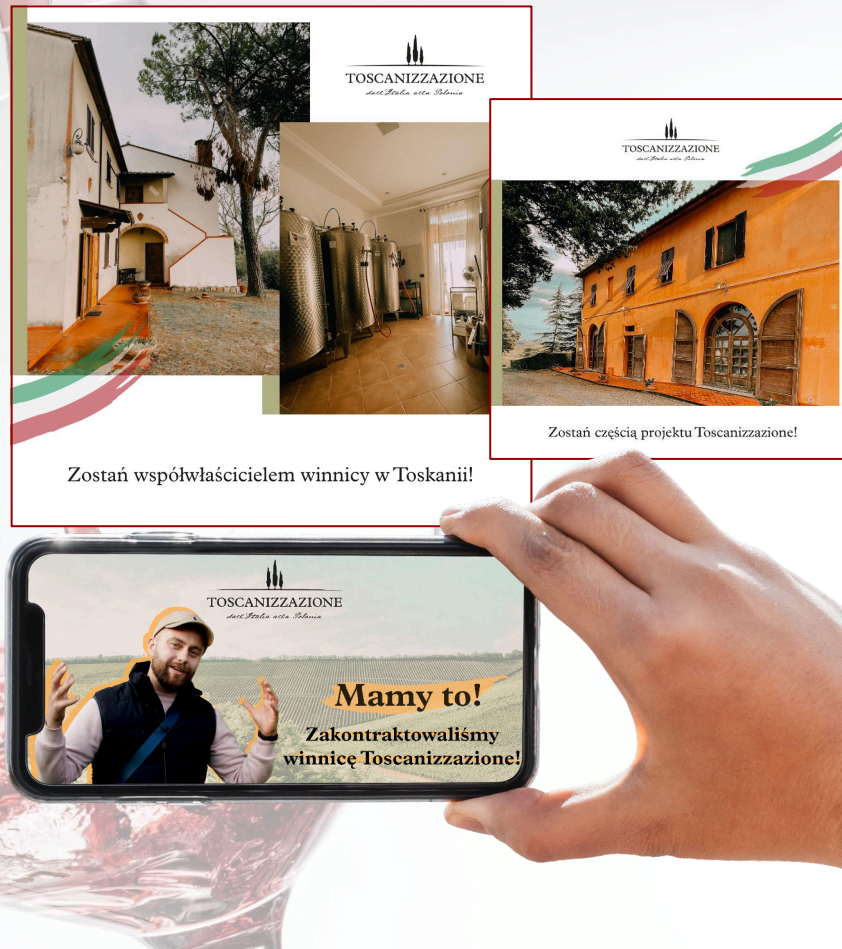
mówi Sebastian Adamik z Projektu Toscanizzazione



Rozwiązania

Kluczem do sukcesu okazały się kampanie **Facebook Ads** oraz **Google Ads**, które z dużym zaangażowaniem poprowadzili nasi specjaliści. W ramach reklamy Google wdrożona została kampania Google Display Network, która już od samego początku generowała większość leadów. W późniejszym czasie nasi specjaliści zarekomendowali kampanię Performance Max, tym samym zwiększając ilość jakościowych leadów.

Kanałem uzupełniającym strategię marketingową był Facebook, gdzie również dystrybuowaliśmy reklamy, chcąc precyzyjnie określić grupę docelową i docierać do niej z efektywnym przekazem.



TOSCANIZZAZIONE
and Paolo and Silvia

Zostań współwłaścicielem winnicy w Toskanii!

TOSCANIZZAZIONE
and Paolo and Silvia

Zostań częścią projektu Toscanizzazione!

TOSCANIZZAZIONE
and Paolo and Silvia

Mamy to!
Zakontraktowaliśmy
winnicę Toscanizzazione!

Efekty



Google Ads

- Dzięki kampanii Google Ads wygenerowaliśmy **17 926 leadów (formularze)** oraz **12 bezpośrednich transakcji** o wartości **24 980,57 zł**.
- Współczynnik konwersji wyniósł **6,23%**, **koszt konwersji - 1,96 zł**.
- Już w **pierwszych tygodniach** osiągnęliśmy mały sukces - **poprawiliśmy wynik o 50%** względem poprzednich działań.



Facebook Ads

- Facebook Ads przełożyło się bezpośrednio na pozyskanie blisko 2 tysięcy przy relatywnie niskim budżecie.
- Siłą sukcesu stanowiła synergia **kilku typów kampanii z różną celowością**. Zastosowaliśmy kampanie skierowane na ruch, leadowe, kampanie remarketingowe i kampanie postów sponsorowanych.
- Otrzymywaliśmy regularne i wartościowe zapytania.

Podsumowanie

Dzięki skutecznej promocji inwestycji klient wszedł w posiadanie funkcjonującej winnicy w malowniczej Toskanii, gdzie już niedługo rozpocznie prężną produkcję stokenizowanego wina.

Jak można podsumować zakończenie projektu pod względem liczbowym? 483 inwestorów, 2 498 767 zł pozyskanego kapitału, 77 ha, 7 budynków, 700 drzew oliwnych – liczby mówią same za siebie, że inwestycja, którą działaniami marketingowymi wsparła nasza agencja, zakończyła się ogromnym sukcesem. Co więcej, zaowocowała rozpoczęciem przez klienta kolejnego projektu – tym razem Motorizzazione.

**Kolejna okazja już czeka za rogiem...
sprawdź nowy projekt Motorizzazione.**



483

inwestorów



2 498 767 zł

pozyskanego
kapitału



700

drzew oliwnych



77

hektarów



7

budynków