



CASE STUDY

Eneco haalt meer waardevolle klanten binnen met doel-ROAS en verlaagt de CPA met 27%.

Over

Eneco werd in 1995 opgericht in Rotterdam en is een toonaangevende speler op de markt voor duurzame energie. De firma biedt innovatieve energieoplossingen en betaalbare services aan klanten in Nederland, België en Duitsland. Eneco heeft de ambitie om in 2035 klimaatneutraal te zijn.

De uitdaging

Het bedrijf maakte sinds 2008 gebruik van handmatig bieden in Google Ads. De laatste jaren heeft het bedrijf zich meer op online verkoop gericht in plaats van de traditionele verkoopkanalen. Hierdoor ontstond de behoefte aan een doelgerichte aanpak om advertentiebudgetten te maximaliseren en tegelijkertijd in contact te komen met waardevolle potentiële klanten.



Eneco

Rotterdam, The Netherlands

www.eneco.nl

www.traffic-builders.com

34%

toename in
doel-ROAS

27%

lagere CPA

28%

daling in totale
accountuitgaven

De aanpak

In samenwerking met digitaal marketingbureau Traffic Builders begon Eneco in 2018 met het gebruik van Slim bieden-strategieën in Google Ads om zo de conversies te maximaliseren. Om het rendement op investeringen te verbeteren, besloot het bedrijf de biedstrategie te verbeteren. In februari 2021 voerde Eneco een test van een maand uit met een doel-ROAS* (dROAS)-biedstrategie om hun klanten effectiever en efficiënter te bereiken. Om de conversiewaardedoelstellingen te bepalen, berekende Eneco de maandelijkse waarde van klanten op basis van het gekozen contracttype. “Het is een zeer concurrerende markt en we moeten er zeker van zijn dat we ons marketingbudget op de meest effectieve manier besteden. Het is belangrijk om alle datatechnologie die Google biedt, op de beste manier te gebruiken zodat we onze investering verbeteren”, zegt Robert Verbeek, senior online mediaspecialist bij Eneco.

De resultaten

Door optimaliseren voor een doel-ROAS zag het bedrijf 34% meer rendement op de advertentie-uitgaven en 27% afname van de CPA, bij een daling van 28% in de totale accountuitgaven. Hiermee werden de KPI's voor kostenverlaging en verbetering van de ROAS ruimschoots overtroffen. Blij met de resultaten, blijft Eneco het gebruik van bieden op basis van waarde uitbreiden en de budgetten aanpassen om waardevolle conversies te behalen. Verbeek is onder de indruk van de enorme impact die de overstap naar Slim bieden op de prestaties heeft gehad: “De biedstrategie veranderen is eenvoudig en brengt je enorme resultaten. Het past in onze strategie om meer data-driven te werken. Ik denk dat de bied- en onze bedrijfsstrategie hier perfect op elkaar aansluiten.”

“We hebben maar weinig veranderd in Google Ads, maar de veranderingen die we hebben aangebracht, hebben een enorme invloed op de prestaties. Al deze technologie is beschikbaar, je hoeft alleen maar de juiste gegevens en doelstellingen aan te geven, waarna je er snel de vruchten van kunt plukken.”

—Robert Verbeek, senior online mediaspecialist, Eneco

“We begrijpen de mogelijkheden die het Eneco-account biedt en daardoor hadden we een duidelijk idee over hoe de dROAS-biedstrategie succesvolle nieuwe manieren kon bieden om hun klanten en doelgroep efficiënter te bereiken.”

—Elzemeek Rietman, search engine consultant, Traffic Builders

*Doel-ROAS is nu bekend als: de conversiewaarde maximaliseren met optionele doel-ROAS.

Over Google Ads

Google Ads is een digitale advertentieoplossing voor zowel grote als kleine bedrijven. Of u nu eigenaar bent van een klein bedrijf of de marketing verzorgt voor een multinational, Google Ads biedt een goed bereik, relevantie en betrouwbare resultaten waarmee u uw bedrijf kunt laten groeien. Ga voor meer informatie naar ads.google.com/home.

© 2021 Google LLC. Alle rechten voorbehouden. Google en het Google-logo zijn handelsmerken van Google LLC. Alle andere bedrijfs- en productnamen zijn mogelijk handelsmerken van de bedrijven waarmee ze zijn gelieerd.