

sGTM Soteria (VBB)

Sfida di business

John Lewis è uno dei più grandi retailer omnicanale nel Regno Unito. Con piani ambiziosi per stimolare una crescita redditizia in diverse categorie di clientela, era fondamentale per i team Marketing poter stabilizzare i canali di performance e ottimizzare con precisione in funzione del profitto.

Soluzione di Jellyfish

In collaborazione con Jellyfish JLP ha implementato il Server-Side Google Tag Manager (sGTM) di Google. Una volta implementato sul sito, Jellyfish ha utilizzato una soluzione open source di Google chiamata Soteria, che consente di collegare i dati offline tramite Firestore di Google Cloud per effettuare offerte orientate al profitto quasi in tempo reale.

Impatto

Implementando questa avanzata soluzione di bidding orientata al profitto, **JLP è riuscita a ottenere:**
+20% di profitto (rispetto ai metodi di raccolta dati precedenti)
+4% di ROAS, garantendo ritorni redditizi dalle campagne Search.

Vantaggi aggiuntivi:

+22% di conversioni osservate grazie all'implementazione del Consent Mode
+6,5% di incremento delle conversioni derivante dalle Enhanced Conversions

"Il programma Google DAP ha individuato dove investire per ottenere il massimo ROI e anticipare alcune delle sfide emergenti legate alla visibilità e al consenso, che rappresentavano un rischio per il nostro marketing di performance. L'implementazione di sGTM insieme a Google e Jellyfish ha superato le nostre aspettative in termini di ritorni commerciali e di stabilità del feed".

Charlotte Lock, Customer Director, JLP

"In qualità di pionieri nel bidding profit-oriented server-side, noi di Jellyfish siamo orgogliosi di mostrare la nostra esperienza leader nel settore attraverso questa collaborazione. Questi risultati straordinari confermano la nostra capacità di generare risultati trasformativi nel marketing digitale.

Questo case study consolida la nostra posizione in prima linea nell'offerta di soluzioni innovative e orientate alle performance".

Brett Cella, Vice President Analytics, Jellyfish

Risultati

+20%

Profitto (rispetto ai precedenti metodi di acquisizione e dati)

+4%

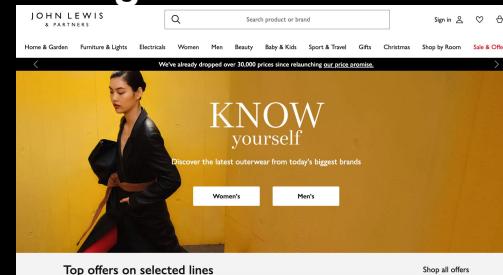
Ritorno sulla spesa pubblica

+22%

Conversioni rilevate tramite Consent Mode

JOHN LEWIS & PARTNERS

John Lewis boost performance through Profit Bidding via Google Server Side



Large omni-channel x-category Retailer
EMEA - United Kingdom • johnlewis.com

Tecnologia
gTech
Search Ads 360
Google Cloud