

# Vodafone Italy registra un incremento del 92% nelle vendite grazie alla strategia di Value Based Bidding basata su modello predittivo.

## Sfida di business

Nel settore delle telecomunicazioni, caratterizzato da una forte competitività, Vodafone si trova ad affrontare la sfida di **incrementare sia il volume delle vendite sia la redditività**, soprattutto alla luce della progressiva riduzione dei margini di profitto nel settore. Sfruttare il canale diretto di Google può rappresentare un elemento chiave per affrontare questa sfida; resta tuttavia da capire come farlo in modo realmente efficace.

## Soluzione di Jellyfish

Vodafone si affida principalmente a strategie di offerta basate sul target CPA per generare volumi a un costo efficiente; tuttavia, questa logica non considera i prodotti più redditizi. In collaborazione con Google, Jellyfish ha sviluppato una **strategia avanzata di offerta basata sul valore (Value Based Bidding)** articolata nei seguenti passaggi:

- Raccolta dei dati CRM** per la creazione di un modello predittivo sviluppato in BigQuery.
- Stima del CLTV (Customer Lifetime Value)** per assegnare un valore predittivo a ciascuna potenziale conversione.
- Creazione di una nuova azione di conversione** che include i valori predetti, per alimentare in modo più efficace l'algoritmo di bidding basato sull'intelligenza artificiale.
- Adozione della strategia di offerta basata su target ROAS** per ottimizzare le campagne sulla nuova azione di conversione VBB.
- Implementazione di un test A/B** della durata di due mesi all'interno dell'account Google Ads, per costruire un solido framework di misurazione e garantire la significatività statistica nella fase di consolidamento dei risultati.

## Impatto

La strategia di Value Based Bidding si è rivelata fondamentale per aumentare le vendite complessive nei segmenti Fisso, Mobile e Bundle, migliorando al contempo il ritorno sull'investimento (ROI).

*Google e Jellyfish hanno collaborato con il nostro team Digital per progettare, sviluppare e implementare una strategia di attivazione dei dati di prima parte, incentrata sui dati relativi al valore del cliente.*

*Questa iniziativa ha prodotto risultati di business significativi, permettendo alla nostra campagna di andare oltre la semplice scala, migliorando il ritorno sulla spesa pubblicitaria (RoAS) e riducendo il costo per acquisizione (CPA). Questi risultati positivi aprono la strada a interessanti opportunità nel prossimo futuro: dare priorità al valore di conversione sarà infatti uno dei pilastri fondamentali della nostra strategia di search.*

Stefania Serafini - Senior Paid Search Expert  
Emiliano Bozzi - Digital Data Lead

## Risultati

<b>+79%</b>	<b>+17%</b>	<b>-27%</b>
Attivazioni	ROAS	Riduzione CPA

## Tecnologia

Google Ads  
Google Big Query



Per **ogni casa, la giusta offerta**. Trova quella che fa per te.

**ESCLUSIVA ONLINE**

**Connettiti senza limiti, ovunque.**

**24,90€/mese**

Costo di attivazione iniziale:  
**39,90€** in prima fattura

**TI RICHIAMIAMO NOI**

**VERIFICA LA COPERTURA**