

## Porównaj pakiety Paid Social (Facebook i Instagram)

Kategoria	Cecha	Pakiet Paid social START	Pakiet Paid social STANDARD	Pakiet Paid social ADVANTAGE	Pakiet Paid social PRO
Cena	Konfiguracja / weryfikacja - opłata jednorazowa	400 zł	400 zł	600 zł	600 zł
	Miesięczny budżet mediowy	do 8 000 zł	8 001-25 000 zł	25 001-50 000 zł	od 50 001 zł
	Wynagrodzenie	1 200 zł	2 000 zł + 5% od budżetu	5 000 zł + 5% od budżetu	Wycena indywidualna
	Koszty narzędzi zewnętrznych, np. Confect	Nie zawiera	Nie zawiera	Nie zawiera	Nie zawiera
		<b>WYBIERAM</b>	<b>WYBIERAM</b>	<b>WYBIERAM</b>	<b>WYBIERAM</b>
Konfiguracja / weryfikacja	Założenie konta reklamowego Meta Ads	✓	✓	✓	✓
	Utworzenie struktury Menedżera Firmy Meta Ads (Meta Business Center lub Meta Business Suite)	✓	✓	✓	✓
	Spięcie strony na FB i profilu IG w ramach Menedżera Firmy	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja płatności na koncie (płatności klienta)	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja płatności na koncie (linia kredytowa NBR)	✓	✓	✓	✓
	Weryfikacja reklamodawcy w menedżerze firmy	✓	✓	✓	✓
	Utworzenie struktury tagowania kampanii w Meta Ads	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja pixela Meta Ads	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja zdarzeń standardowych	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja zdarzeń niestandardowych	✓	✓	✓	✓
	Weryfikacja konfiguracji domeny pod iOS14+	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja grup odbiorców o oparciu o dane z Pixela	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja grup odbiorców w oparciu o katalog produktowy	✓	✓	✓	✓
	Konfiguracja grup odbiorców w oparciu o aktywność na stronie, IG, formularze, wydarzenia	✓	✓	✓	✓
Konfiguracje grup odbiorców w oparciu o aktywność na stronie WWW klienta	✓	✓	✓	✓	

	Konfiguracja grup odbiorców w oparciu o mechanizm Customer Match	✗	✓	✓	✓
	Konfiguracja katalogu produktowego w menedżerze sprzedaży	✓	✓	✓	✓
	Diagnoza jakości katalogu produktowego	✓	✓	✓	✓
	Wpięcie dedykowanego narzędzia do optymalizacji katalogu produktowego - Confect lub Cropink	✗	✗	✓	✓
	Tworzenie wielu wariantów katalogu produktowego na bazie zewnętrznych narzędzi (testy)	✗	✗	✗	✓
	Wdrożenie Conversion API bazując na narzędziu Stape.io	✗	✗	✓	✓
	Automatyzacja zarządzania listami Customer Match z narzędziami Zapier/Make	✗	✗	✗	✓
	Wdrożenie SST dla całej strony na bazie narzędzia Stape.io	✗	✗	✗	✓
Planowanie	Zbadanie potencjałów dotyczących wielkości grupy docelowej	✓	✓	✓	✓
	Zdefiniowanie grup dobiorców na podstawie metod targetowania Mety	✓	✓	✓	✓
	Przygotowanie propozycji lejka zakupowego uwzględniającego cele biznesowe	✓	✓	✓	✓
	Przygotowanie mediaplanu pod każdy etap lejka zakupowego	✓	✓	✓	✓
	Przygotowanie mediaplanu w oparciu o estymacje Meta i GA4	✓	✓	✓	✓
	Przygotowanie szczegółowego mediaplanu (statystyki CR, CPC, AOV)	✗	✓	✓	✓
	Przygotowanie lejków zakupowych dla kanałów płatnych uwzględniających wybrane kanały i typy kampanii	✗	✓	✓	✓
	Lejek zakupowy z uszczegółowionymi aspektami komunikacji dostosowanymi do grup docelowych	✗	✗	✓	✓
	Przełożenie celów biznesowych na kanały performance - mediaplan	✓	✓	✓	✓
	Rozszerzony mediaplan - uwzględniający 3-6 miesięcy estymacji wraz z detalami per kategoria	✗	✗	✓	✓
	Estymacje wysokości budżetów reklamowych i kampanii pod działania promujące markę własną	✗	✓	✓	✓
	Historyczny audyt działań kampanii Meta Ads	✗	✗	✓	✓

	Historyczny audyt działań i wyników w GA4 - dla wszystkich źródeł kampanii	✗	✗	✓	✓
Optymalizacja	Optymalizacja kampanii Traffic, Engagement, Leads, APP, Sales	✓	✓	✓	✓
	Praca specjalisty na koncie miesięcznie	5 do 7 h / mies.	10 do 15 h / mies.	25 do 30 h / mies.	35 - 40 h / mies.
	Testowanie wariantów reklam dostępnych w Mecie	✓	✓	✓	✓
	Testowanie formatów kreacji (karuzela, statyk, shorts, etc)	✓ Kreacje reklamowe po stronie klienta lub NBRs za dodatkową opłatą	✓ Kreacje reklamowe po stronie klienta lub NBRs za dodatkową opłatą	✓ Kreacje reklamowe po stronie klienta lub NBRs za dodatkową opłatą	✓ Kreacje reklamowe po stronie klienta lub NBRs za dodatkową opłatą
	Testowanie komunikatów z pomocą testów A/B	✓	✓	✓	✓
	Testowanie optymalizacji kampanii pod różne zdarzenia (AddtoCart, Purchase, ViewContent)	✓	✓	✓	✓
	Testowanie strategii ustalania stawek	✓	✓	✓	✓
Analiza i raportowanie	Wystawienie raportów do bieżącego monitorowania kampanii w Raportach Niestandardowych Mety	✓	✓	✓	✓
	Wystawienie rozszerzonego zestawu dashboardów w Raportach Niestandardowych Mety	✗	✓	✓	✓
	Wystawienie raportu w Looker Studio - podstawowe metryki	✓	✓	✓	✓
	Rozbudowanie raportów w Looker Studio - wyniki za wszystkie źródła na kolejnej stronie	✗	✓	✓	✓
	Rozbudowanie raportów w Looker Studio - analiza kategorii produktowych	✗	✗	✓	✓
	Budowa dedykowanych raportów - w zależności od potrzeb	✗	✗	✗	✓
Komunikacja	Spotkania statusowe	✗	✓ do 1 h w miesiącu	✓ do 4 h w miesiącu	✓ do 4 h w miesiącu
	Tygodniowe podsumowania mailowe odnośnie bieżących wyników wraz z rekomendacjami i obserwacjami	✗	✗	✗	✓
	Półroczne podsumowania współpracy w postaci spotkań offline wraz z analizą wyników ostatnich 6 miesięcy i rekomendacjami	✗	✗	✓	✓
	Komunikacja oparta o wystawienie dostępu do CU	✗	✓	✓	✓
	Dedykowany specjalista	✓	✓	✓	✓

Kontakt mailowy ze specjalistą	✓	✓	✓	✓
Dedykowane statusy z opiekunem Google - kwartalne rekomendacje we współpracy z Google	✗	✓	✓	✓
Dedykowany opiekun klienta	✓	✓	✓	✓
Kontakt mailowy i telefoniczny z opiekunem	✓	✓	✓	✓
Ankieta satysfakcji co kwartał	✓	✓	✓	✓

**Chcesz, żebyśmy poprowadzili Twoje kampanie w kilku kanałach, np. Google Ads i Meta Ads?**

**Zadzwoń do nas i skorzystaj z atrakcyjnego rabatu!**

**Chcesz, żeby w Twój projekt była zaangażowana dodatkowa osoba - strateg, który łączy analitykę, optymalizację i strategiczne doradztwo, dbając o efektywność kampanii i rozwój marki?**

**Porozmawiajmy**



**Masz pytania?  
Chcesz zacząć współpracę?**



ZAPRASZAM DO KONTAKTU

**Katarzyna Partyka**  
Customer Success Director

**kontakt@nbrs.pl**  
**+48 535 575 073**



**W pierwszym miesiącu współpracy stworzymy razem z Tobą podstawy strategiczne:**

Strategia to narzędzie, które pozwala zamienić intuicję w konkretne działania — określić, do kogo mówimy, co podkreślamy i jak budujemy przewagę. Analiza konkurencji z kolei daje nam realny obraz rynku i pozwala świadomie wyznaczyć kierunek dalszych działań. To fundament, który pozwala przekształcić pomysły w skuteczne działania i szybciej osiągać cele biznesowe.

Kategoria	Cecha	S	M	L	XL
Cena	Koszt jednorazowy, niezależnie od liczby usług, w ramach których rozpoczynamy współpracę	750 zł	1 000 zł	2 000 zł	2 500 zł
Strategia	Definicja celów klienta	✓	✓	✓	✓
	Definicja USP klienta na poziomie sklepu	✓	✓	✓	✓
	Definicja USP klienta na poziomie kategorii produktowych	✗	✓	✓	✓
	Definicja person wraz ze szczegółowymi opisami według matrycy person	✓ 2-5 persony	✓ 2-5 persony	✓ 4-8 person	✓ do 10 person
	Definicja potrzeb i problemów użytkownika, które rozwiązuje biznes	✓	✓	✓	✓
	Analiza konkurencji - na podstawie analizy aukcji w Google Ads	✓ 2 konkurentów	✓ 3 konkurentów	✓ 4 konkurentów	✓ 5 konkurentów
	Analiza konkurencji - na podstawie biblioteki reklam Meta Ads	✓ 2 konkurentów	✓ 3 konkurentów	✓ 4 konkurentów	✓ 5 konkurentów
	Analiza konkurencji - na podstawie narzędzi SEO (Ahrefs, SENUTO)	✓ 2 konkurentów	✓ 3 konkurentów	✓ 4 konkurentów	✓ 5 konkurentów
	Analiza konkurencji - komunikaty na profilach SOME	✓ 2 konkurentów	✓ 3 konkurentów	✓ 4 konkurentów	✓ 5 konkurentów
	Analiza rozpoznawalności marki w Planerze Fraz Kluczowych	✓ 2 konkurentów	✓ 3 konkurentów	✓ 4 konkurentów	✓ 5 konkurentów

**Sprawdź nasze inne usługi:**

**POZYCJONOWANIE**

**GOOGLE ADS**

**ANALITYKA**

**MARKETING AUTOMATION**

**PROWADZENIE PROFILI**

## Dlaczego warto z nami pracować?



Nagrodzeni przez Media Marketing — ocenieni przez własnych klientów powyżej średniej we wszystkich kategoriach

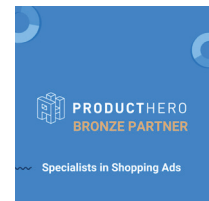


Pracuje dla Ciebie zespół złożony ze specjalistów z długoletnim doświadczeniem w różnych branżach



Zapraszamy klientów do wspólnego uczestnictwa w wydarzeniach branżowych

## Partnerstwa, z których jesteśmy dumni



## Sprawdź, co mówią nasi klienci



Z agencją numbers & intuition współpracujemy od 2022 roku — zaczęliśmy od SEO, a dziś powierzamy im też reklamy online i newslettery. Zespół dobrze rozumie nasz biznes, działa z zaangażowaniem i regularnie proponuje trafne pomysły. Współpraca przebiega sprawnie, a efekty są bardzo satysfakcjonujące. Z czystym sumieniem polecamy ich jako solidnego partnera w marketingu.

KATARZYNA ŁYSONŃ - WIKTOR  
Chief Executive Officer

Pasieka Łyson



Z przyjemnością rekomendujemy agencję numbers & intuition jako sprawdzonego partnera w realizacji kompleksowych działań marketingowych. Numbersów wyróżnia profesjonalizm, inicjatywa i adaptacyjność w podejściu do klienta. Dzięki ich zaangażowaniu nasza marka zyskała nowoczesny wizerunek, lepszą widoczność w sieci oraz spójną identyfikację wizualną. Cała współpraca przebiegła sprawnie i z pełnym zaufaniem.

TOMASZ PALUCH  
Prezes Zarządu

Żeltech



Z zespołem Numbers współpracujemy przy kampaniach Meta Ads i Google Ads, realizując działania na wszystkich etapach lejka sprzedażowego B2B. Dzięki ich kompleksowemu podejściu i proaktywności generujemy wartościowe leady, zwiększamy liczbę rejestracji użytkowników oraz obserwujemy realny wzrost sprzedaży na naszej platformie zamówień. Komunikacja przebiega sprawnie i transparentnie, a współpraca odbywa się w bardzo dobrej atmosferze.

JUSTYNA MROCZEK  
Kierowniczka ds. trade marketingu

Bidfood



Z zespołem numbers & intuition współpracujemy jeszcze zanim powstała sama marka. Od początku, kierując się przekonaniem, że to ludzie tworzą biznes, powierzyliśmy im szeroki zakres działań marketingowych. Wysokie zaufanie i dobra relacja z całym zespołem pozwalają nam działać sprawnie i skutecznie, realnie wpływając na rozwój firmy. Bardzo cenimy ich profesjonalizm, zaangażowanie i codzienną, partnerską atmosferę współpracy.

MATEUSZ CIBA  
Dyrektor e-commerce

Vitkac

[www.nbrs.pl](http://www.nbrs.pl)

numbers & intuition sp. z o.o.  
ul. Józefińska 2, 30-529 Kraków

[kontakt@nbrs.pl](mailto:kontakt@nbrs.pl)  
+48 535 575 073