

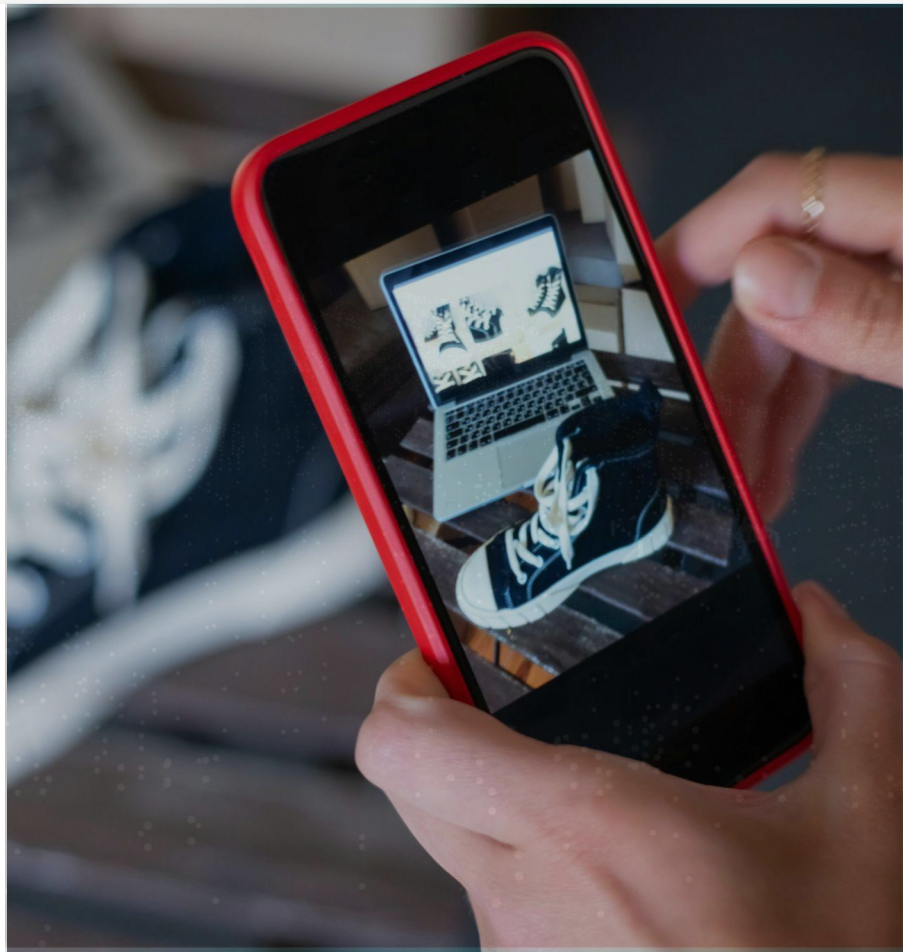


程序化营销咨询展示

实现高 ROAS: 中国鞋类品牌如何利用 优质库存获得优质展现

挑战

- 一家中国鞋类品牌计划在竞争激烈的黑色星期五季节针对美国受众展开目标营销。
- 该品牌希望在高强度、短时间的活动中提高转化率，最大限度地提高 ROAS。
- 虽然他们依靠 Google Analytics 4 获得洞察力，并可以访问 Display & Video 360 (DV360)，但他们仍有机会探索其功能。



FiveStones 客户成功咨询法

利用优质库存和数据驱动的洞察力，最大限度地提高认知度和参与度

我们的团队与该品牌合作，帮助他们改进他们的自动化营销策略，并更好地理解他们广告技术中的测量细节。

我们的方法：

- **优质库存策略：**与优质库存保持一致，以获得高质量的展现和关键受众的最佳认知度。
- **整体媒体：**实施优质与开放市场库存的组合，包括程序化保证、私人市场和选定出版商的 URL 定位。
- **锁定目标受众：**锁定相关的高意向受众。
- **高级再营销：**作为 GA/Floodlight 受众捕获的重定向优质展现，利用谷歌受众定位组合，最大限度地提高营销活动的影响力。
- **数据驱动优化：**提供策略咨询，以实现数据驱动的整体决策；提高活动成效和受众参与度。

结果



品牌 ROAS 达到 5 倍



利用优质和公开市场库存的组合，成功平衡了成本效益和知名度。



生成高质量的活动数据，为机器学习和提高未来成效提供动力。



微信搜一搜



石网频道

FiveStones