

客户成功案例

现身Google搜索， 低成本实现高询盘

CMachinery成立于2009年，总部设在广州，10年来专注于建筑机械出口贸易，希望通过Google广告进一步开拓市场，降低成本且增加询盘量。

本次Google广告营销推广合作，我们首先对网站数据和以往投放广告的数据、用户体验、市场进行分析，确定投放市场，根据实际市场状况，选择广告投放地，并结合当地竞争对手状况和使用语言设置投放关键词，撰写本土化创意。

采用搜索、展示和再营销结合的营销策略方式推广覆盖google的目标客户；利用Google报表数据分析，实时对广告创意、关键词、排名等进行调整，扩大受众群体，并锁定点击过的客户提高ROI。不断对广告的反馈进行调整修正，从而使广告投放策略和效果达到最优。

账户投放了3个月，大大的降低了网站的跳出率，增加了网站的流量，经数据对比网站询盘成本降低了60%，询盘量增加了200%以上。

客户挑战

1. 无专业海外团队，创意文案单一，质量低。
2. 目标关键词不规范、不符合本土语境习惯。
3. 不同国家地区，预算设置不精确，预算难以把控。
4. 数据统计效率低、反馈不及时。

解决方案

1. 准确定位目标受众，海外团队分别设置投放不同创意文案，提高创意质量点。
2. 特定投放本土化关键词、广告、独特定位提升关键词质量。
3. 优化广告、广告位置定位、控制预算。
4. 数据实时统计、周数据分析对比，循环优化广告。

业务成果

1. 网站询盘成本同比去年降低了60%，环比降低了72%。
2. 询盘量同比去年提升200%以上。

点击率(CTR)
提升400%

转化率
提升300%

每次点击费用(CPC)
降低85%



客户: CMachinery
类型: 建筑机械出口



关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。

