

客户成功案例

利用 Facebook, 促成爆单促进回购

Lauphier是一家轻奢服装类品牌卖家，本次投放活动主要在欧美国家进行，通过Facebook广告营销拉新客户，粉丝页运营维护客户，再营销广告提高转化率。运用Facebook营销战略，以内容创意吸引用户对产品和品牌的了解度，针对不同的地区使用不同的文案素材，同时配合不同地区特有的节假日进行营销，提升新用户对产品和品牌的了解度，促进新用户进行购买。对于已经有过购买行为的老用户，使用DPA的广告形式进行再营销，提高整体的ROI。整个过程持续优化流量（优化受众、广告创意等），加大有效的流量投入。

Lauphier在Facebook投放第一个月就有了明显效果，所以从3万人民币预算追加到约10万人民币，通过折扣、买赠等活动提高粉丝参与意愿，最终前三个月ROI提升了62%，CPC达到:0.4，CPM:8美金，CTR:3.5%。

客户挑战

1. 吸引新用户
2. 针对老用户的新创意
3. 不同的地区使用不同的文案素材

解决方案

1. 目标市场进行人群洞察
2. 进行差异化需求匹配
3. 进行投放测试

业务成果

1. ROI 至少提升50%
2. 销售订单提升150%

ROI
提升62%CPC
达到20%CPM
8美金CTR
3.5%

LAUPHIER

客户: Lauphier

类型: 轻奢服装类品牌

关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。