



Olight成功渗透美国市场

ADCORE

通过灵活使用大数据打造多渠道广告活动，Adcore以半年的时间成功复制Olight在澳洲的成功经验到美国市场，并取得亮眼的成绩。

Olight对Adcore Elite取得的成绩感到非常振奋，很难再找到比Adcore更专业和投入的合作伙伴去协助我们渗透美国市场。我们的广告表现已经更上一层楼。

Tiffany, 市场总监, Olight



SOLUTION

Olight, 一家技术背景雄厚的灯具公司，定下2019年快速扩张北美市场的目标。Adcore通过多个媒体渠道创建了完整并量身定制的营销计划。这个针对受众的定向策略促使Olight获得极高的曝光率并维持理想的广告投资回报率。事实证明，这套策略在渗透新市场时行之有效，能够快速征服各个行业的细分领域。

+700%

转化价值

创建并执行多渠道活动
直接刺激了转化价值

+130%

ROAS
广告投资回报率

创建精细化的受众策略
我们增加了ROAS广告
投资回报率和销售额



主观能动性

我们一直在Olight的商业决策上扮演着军师的角色：从营销策略到日常商业运作上的整合，Adcore是绝对的得力助手



敏捷性

渗透美国市场需要灵活和机敏的组织能力。美国市场讯息万变，我们一直紧盯市场变化调整策略



关于Olight
 成立年份：2006
 员工：100-150
 总部：中国深圳
 行业：消费品·跨境电商
<https://olightworld.com/>

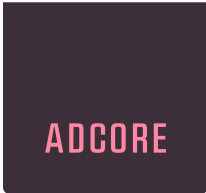
Olight是全球知名的创新灯具公司，全球领先的制造商

TECH USED



Olight成功渗透美国市场

通过灵活使用大数据打造多渠道广告活动，Adcore以半年的时间成功复制Olight在澳洲的成功经验到美国市场，并取得亮眼的成绩。



CHALLENGE

在经历一年澳洲的成功经历后，Olight尝试扩张到美国市场。当中的难点是需要短时间内复制相关的成功经验。

定下的战略目标是：

- 曝光率最大化和增加品牌关注度
- 去年达到900%预算增长，但同时保持在搜索广告；购物广告和脸上非常高的广告投资回报率

SOLUTION

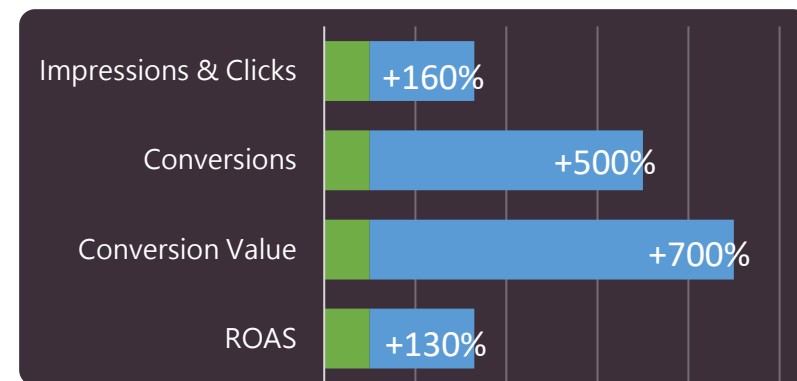
我们进行了一个详细的市场研究和竞品分析：

- 辨别了相关的受众和他们的消费者行为
- 为各个渠道创建详细的媒体策略，善用各平台的优势
- 为每个平台创建合适的广告

这让我们能够接触更多正确的受众，使用正确的渠道和合适的广告去在短时间内快速占领市场

MAIN ACTIONS

- 在多个平台推进广告活动
- 以Adcore独有的技术快速收集大数据并执行复杂的优化活动，
- 进行深入的受众研究和量身定做可以接触到受众的策略，在对的位置呈现正确的信息
-



■ Before Adcore ■ After Adcore

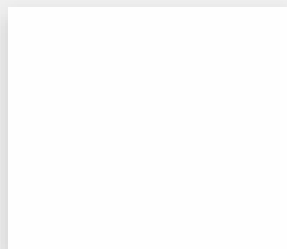


关于Olight
成立年份：2006
员工：100-150
总部：中国深圳
行业：消费品，跨境电商

<https://olightworld.com/>

Olight是全球知名的创新灯具公司，全球领先的制造商

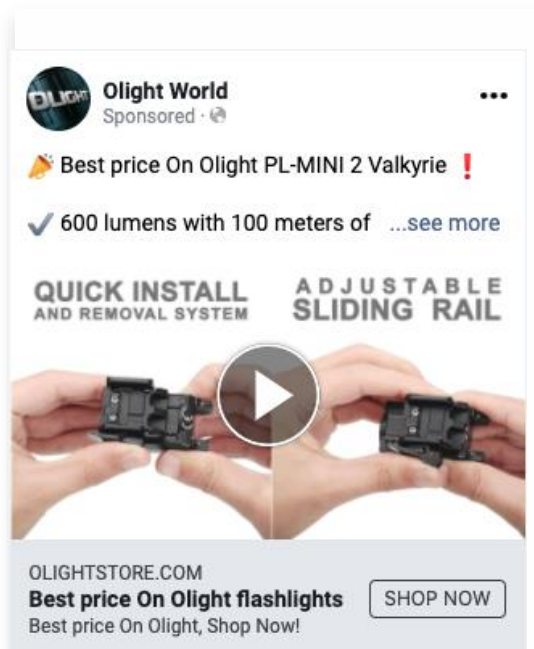
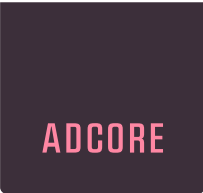
NEXT STORY



Adcore Customer Story

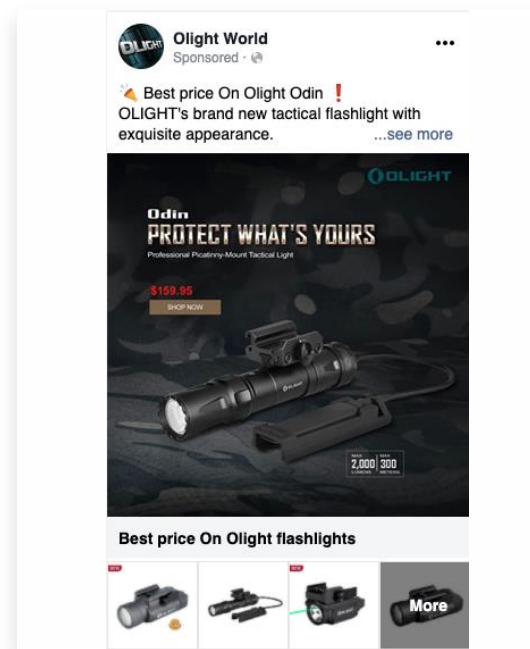
Olight成功渗透美国市场

CAMPAIGN SCREENSHOTS



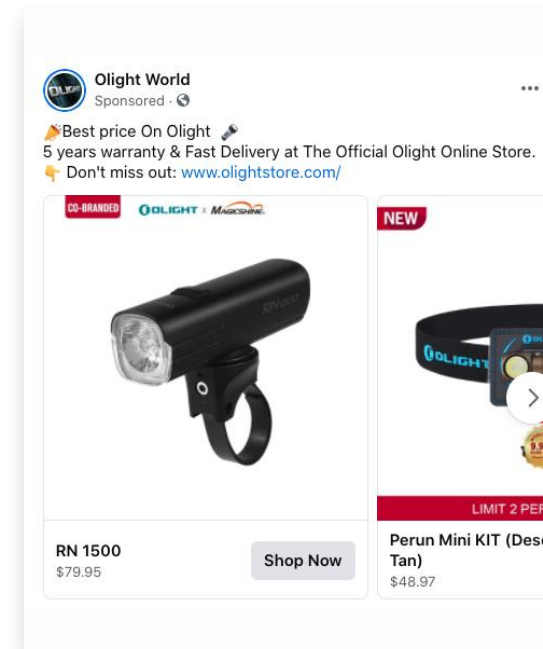
脸书视频广告

Olight以视频形式展示其产品面向消费者。使用视频往往可以快速抓住消费者的注意力让潜在顾客更容易产生出来兴趣。产品功能也能更清楚地被展示。



脸书集合广告

销售主导的广告，我们则以微店的形式让消费者可以直接从脸书上购买。此举大幅减少中间环节和增加销售



脸书目录广告

使用目录广告去重新定向那些在脸书跟产品有过互动的受众。此举让我们增加销售额和为Olight带来精准的客户