

PRINCESS POLLY xx

Princess Polly - 投资回报率翻番，收入增加了800%

ADCORE

使用我们专有的工具SEMDoc进行深入的库存分析、关键词和市场研究，结合受众开发，Princess Polly成功地在所有产品类别中大幅扩展了近600%，投资回报率也同时翻了一番。

“我们已经与Adcore合作一年多了，是我们付费媒体战略的重要组成部分。特别是随着我们扩展到国际市场，并看到该渠道呈指数级的增长。我毫不犹豫地任何寻求最佳投资回报率和客户服务的零售商推荐Adcore。”

- Kim Zorn, 业绩主管, Princess Polly



Princess Polly是澳大利亚领先的在线时尚精品店，他们的想法是实现10的ROAS（广告支出回报率），同时将业务扩展到所有产品类别，作为其2019-2020年的主要目标。

通过使用谷歌最佳方案以及Adcore专有技术工具、SEMDoc和投标管理算法，我们成功地建立和整合了活动和广告群，最终吸引了更多的合格流量，以增加ROAS。我们还使用了不同的受众名单，并分析了不同类型方案（付费搜索、购物和YouTube）的顶级受众。

当这些功能结合在一起时便产生了惊人的结果--与前一时期相比，ROAS增加100%，转换率增加600%。

+721%

转化价值

自从我们开始管理该账户以来，每月都在转换值方面创造新的记录，使谷歌PPC成为业务中最有利的渠道。

+100%

ROAS
(广告支出回报率)

通过将顶级受众与搜索广告策略相结合，我们成功地建立了一个网上购物者库，这些人往往更容易转化。

+320%

流量

网站流量的关键目标是通过我们的目标方案在漏斗的上层、中层和底层之间找到一个融合点。

+40%

转换率

从战略上吸引客户旅程各个阶段的用户，这样，每当用户在谷歌上搜索相关产品时，就会向他们提供最准确的广告，引导其进入正确的登陆页面

PRINCESS POLLY xx

关于Princess Polly

成立时间: 2010

员工人数: 200 - 250

总部: 澳大利亚黄金海岸

产业: 电子商务, 消费品

<https://www.princesspolly.com.au/>

Princess Polly是澳大利亚领先的在线时尚零售商, 是了解最新潮流和风格的首选之地。



亚太区2021年搜索奖

最佳搜索应用银奖--零售/电商

使用技术

TECH USED



Adcore Customer Story

Adcore客户案例

Princess Polly - 投资回报率翻番, 收入增加了800%

ADCORE

使用我们专有的工具SEMDoc进行深入的库存分析、关键词和市场研究, 结合受众开发, Princess Polly成功地在所有产品类别中大幅扩展了近600%, 投资回报率也同时翻了一番。

挑战 CHALLENGE

扩展到包括付费搜索、购物和YouTube的所有不同产品类别, 同时提高ROAS。

2019-2020年的主要业务目标是:

- 客户中不同产品类别的扩张和增长
- 将ROAS (广告支出回报率) 提升到10

SOLUTION 解决方案

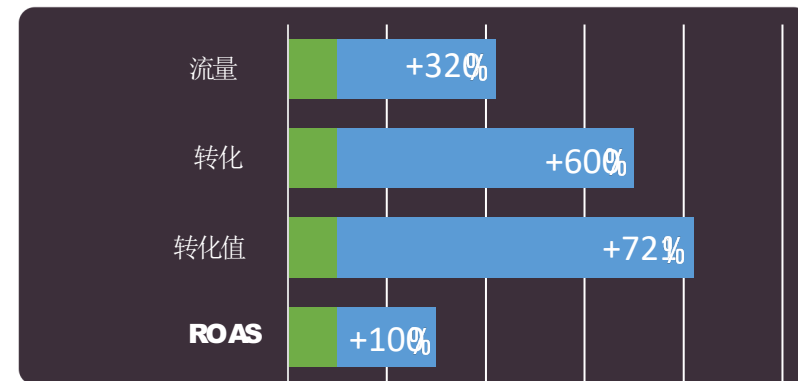
我们使用Adcore的内部专有技术工具SEMDoc来分析和明确识别账户的浪费率, 这一点至关重要。

然后, 我们战略性地开展活动方案, 通过不同类型的方案 (付费搜索、购物和YouTube) 吸引上、中、下三个层级的网站流量, 并采用智能竞价策略, 以类似网站访问者、网站访问者和谷歌市场受众为目标受众

主要措施

RESULTS 结果

- 创建一个方案策略, 吸引客户旅程各个阶段的用户
- 使用Adcore内部专有技术工具SEMDoc分析账户
- 使用不同的受众名单, 分析不同类型方案的首要受众 不同类型的活动 (付费搜索、购物和YouTube) 的转化漏斗上层受众
- 将谷歌和Adcore智能算法结合起来, 作为整体广告策略的一部分



■ 使用Adcore前 ■ 使用Adcore后