

Velocity 的（软件即服务（SaaS））平台和 Kenshoo Local™（Kenshoo 本地版）通过跨渠道归因模型降低混合 CPL



背景介绍

SONUS

Sonus Hearing Care Professionals 隶属于北美洲最大的听力服务公司。SONUS 自 2002 年起成为 Amplifon Group 旗下成员，后者是全球领先的听力保健产品分销商和服务供应商，其总部位于意大利米兰。2012 年 6 月，Sonus 雇佣了 SIM Partners，这是一家位于伊利诺斯州芝加哥的营销自动化供应商。借助 SIM Partners 技术（又称 Velocity™），国内品牌可在办事处层面最大限度地利用社交、本地搜索和移动技术。此计划涵盖多项本地营销策略，包括使用 Kenshoo Local（Kenshoo 本地版）平台的国内和特许经营级别付费搜索。

挑战

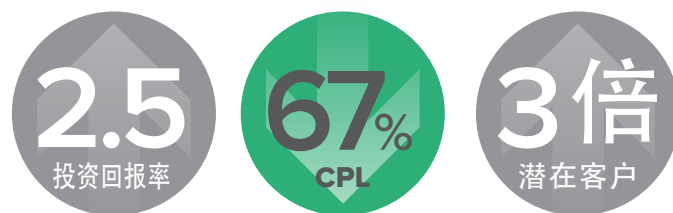
Sonus Hearing Care 缺乏可为其所有经销商在办事处层面挖掘潜在客户的营销解决方案。他们不仅希望推动优质客户流量，而且还需要解决方案具有可伸缩、自动化、可定制的特点及合规性，最重要的是，可提供具有竞争力的投资回报率。面临的一大挑战是了解 Sonus 关键目标受众是具有独特需求的特定人群，并且 BSSC（业务服务和支持中心）需要为其办事处提供符合行业标准的营销内容以促进其本地转换。

解决方案

通过结合使用 SIM Partner 的 Velocity™ 与 Kenshoo Local™（Kenshoo 本地版），Sonus 的各个办事处能够定位其关键客户，方法是使用：超本地化内容、定制的着陆页、移动页面、付费广告、数据源分布、搜索引擎优化和本地优化等。如今，特许经营者对于其客户可通过多种在线渠道找到 Sonus 很有信心。此外，会对通过这些渠道获取的所有来电和客户进行跟踪，并报告给 Sonus，以便 Sonus 对绩效进行有效监控。

结果

2012 年秋季，Velocity 和 Kenshoo 为 Sonus 推出平台。推出后，两个超本地化平台的联合绩效使 Sonus 各个办事处的混合 CPL 总降幅至今已达 67%。此计划生成的潜在客户数量是预期合格潜在客户数量的三倍以上，并将超过 CPL 目标！SIM Partners Velocity 计划结合 Kenshoo Local™（Kenshoo 本地版）平台目前可为 Sonus 提供的投资回报率为 2.5。



Velocity 的（软件即服务（SaaS））平台和 Kenshoo Local™（Kenshoo 本地版）通过跨渠道归因模型降低混合 CPL

“ SIM Partners 超出了所有预期。他们进行思考、解决问题、调整、执行和超预期交付的速度比我对于内部团队的预期要快。首先，他们是真正的业务合作伙伴，我们之间的关系超越了供应商和客户之间的关系。他们总是加倍努力地完成任何项目，并且在解决问题时颇具创意。最初，我们的投资回报率（ROI）表现非常强劲，并持续提高。Sonus 针对其基于公司和办事处的在线策略轻而易举地做出了最佳的合作伙伴决策。”

Sonus 营销总监

Elizabeth Rossini

