

# Kenshoo 组合优化器 (KPO) 通过对真正关键字价值的竞价, 实现收入提升 28%

## 背景介绍



WhiteFence 是美国公用事业和家庭服务领域领先的价格比较网站。WhiteFence 要在纷繁复杂的市场环境中经营, 就必须与直接竞争对手和公用事业供应商争夺付费搜索关键字的使用权, 因此它一直在寻求竞价优化方面的优势。更复杂的问题是 - WhiteFence 涵盖十多个具有不同消费者行为的领域。

## 挑战

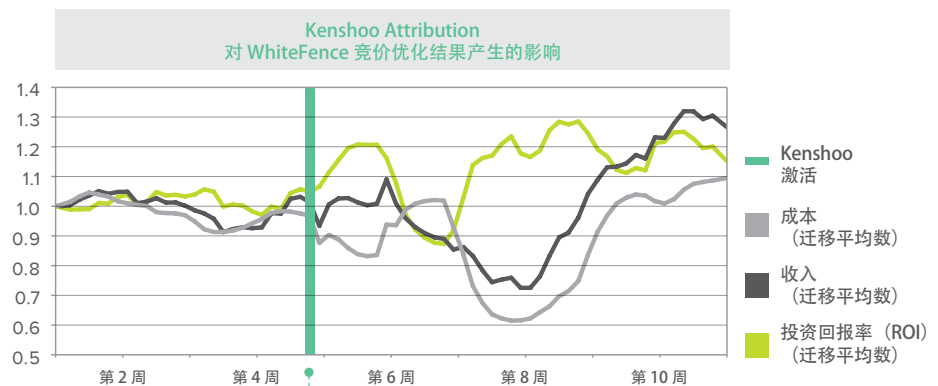
不同的消费者行为意味着大相径庭的转换路径以及每条路径不同的交互价值, 因此不能简单地使用单个模型。例如, 搜索电话和 INTERNET 服务的人可能有较长的转换周期, 与想要家庭用电更加经济实惠的人相比, 他们会在此过程中点击更多的广告。

## 解决方案

WhiteFence 没有单独地手动管理每个纵向领域, 而是采用 KENSHOO™ 智能地按每个独特的转换路径将价值重新分配到关键字。Kenshoo 自动识别不同类型消费者独特的行为, 并开始更精确地分配互动价值。实施 Kenshoo 时, WhiteFence 利用 Kenshoo Portfolio Optimizer™ (Kenshoo 组合优化器) 来自动调节关键字级别的竞价。

## 成果

Kenshoo 将转换价值转移到可真正带来最大价值的关键字中。因此, Kenshoo 组合优化器 (KPO) 对这些最具盈利性的关键字调整竞价, 以实现总收入增长 28%, 而开支只增加 9%, 投资回报率 (ROI) 提升 17%。



由于 Kenshoo 数据开始影响竞价, 因此其贡献被先前模型高估的关键字竞价降低, 从而成本减少, 投资回报率 (ROI) 提升。

