

Kenshoo Social (Kenshoo 社交版)™ 协助 eBay 澳大利亚网站通过 Facebook 广告，实现产品销量增长 90 倍



每月，800 多万名独立访客访问 eBay 澳大利亚网站，为了推动与这些消费者和潜在购物者的持续互动，eBay 团队充分利用 Facebook 广告，推出精选产品，在网站上进行销售或拍卖。

- ▶ 有效地触及高针对性受众
- ▶ 在广泛的产品系列中有效地扩大 Facebook 广告规模
- ▶ 以高转化率产品为基础，实现雄心勃勃的投资回报率目标，更完善地优化程序

eBay 澳大利亚网站与 Kenshoo 携手合作，改进其 Facebook 广告计划。随着 Kenshoo Social (Kenshoo 社交版) 的启动，在选择推广的产品中，Rainbow Loom (彩虹编织机) 是最早的成功案例之一——这种塑料齿型设备可用于编织五彩缤纷的橡筋圈手环。

eBay 团队充分发挥 Kenshoo Social (Kenshoo 社交版) 直观的推广创建流程，迅速建立起多支广告，分别具备不同定位，旨在瞄准其品牌和彩虹编织机的粉丝及其好友。此外，eBay 现在可轻松辨别有孩子的母亲等其他极其相关的受众部分，并且通过自动化的高效模式，向这些受众发送精准的消息传递。

通过充分利用 Kenshoo 分析网格，团队可轻松比较受众部分的绩效，并相应地对推广计划进行优化。此外，在启用 Kenshoo 竞价政策的情况下，该团队能够在推动实现高转化数的同时逐渐降低竞价成本，并达到最高成本效率。



推广彩虹编织机的推广计划发布并优化后，在短短 48 小时内，eBay 上这款产品的销量增长了 90 倍，达到 1,100 台，令人惊讶不已。有关彩虹编织机的帖子在 Facebook 上收到了 4,000 多个赞和 600 条评论。这一绩效标志着与之前推广的产品相比，其增量销售额和投资回报率 (ROI) 都大幅度提高。