

## Sq1 运用 Kenshoo Local (Kenshoo 本地版)™, 为知名暖通空调 (HVAC) 系统制造商提高 75% 转化率

### 背景



> ifbyphone

Sq1 是一家提供全方位数码服务的机构, 该公司运用来自 Kenshoo 的预测性营销软件以及来自 Ifbyphone 的先进来电跟踪服务, 成功提升了美国一家知名暖通空调 (HVAC) 系统制造商的总体品牌曝光率。

### 挑战

- ▶ 为本地空调经销商推动电话销售线索, 促进业绩增长和品牌认知度
- ▶ 产生在线流量和转化, 为本地营销活动加以补充

### 解决方案



- ▶ 充分利用来电跟踪数据, 将来电映射到产生这些来电的关键词
- ▶ 根据来电的数量和质量, 调整推广和竞价

### 结果



- ▶ 本地搜索营销活动从 10 个本地市场扩大到了 50 个本地市场
- ▶ 现场端来电转化率提高了 75%
- ▶ 每次来电成本和每销售线索成本降低了 65%

“我们能够利用 Kenshoo 来确定不同关键词的真实价值, 并且对真正有效的搜索词优化竞价。与之相反, 我们淘汰了未能带来实际来电的关键词。在最初的一个月内, 我们立即看到了成果, 并且将 Kenshoo Local (Kenshoo 本地版) 平台和 Ifbyphone 来电跟踪技术融为一体, 得以迅速扩大客户的营销活动。”

— Sean Parnell, Sq1 公司性能科学高级总监