

Call Conversion Optimization™ (来电转换优化) 可提高按客户数付费的效率和客户数量

Kenshoo Local (Kenshoo 本地版) 为本国汽车制造商增加了 70% 的客户

背景

一家在全国各地拥有经销商的领先汽车原始设备制造商 (OEM) 面临大多数本地营销人员所面临的挑战, 但规模更大。同时开展本地和全国广告系列本身就十分复杂, 如果还想要取得重大成果, 则需要可处理更大品牌目标的专注团队和可靠工具, 以及以经销商为重点的潜在客户开发流程。为满足营销需求, 这家大型 OEM 与 KENSHOO LOCAL (KENSHOO 本地版) 合作。

挑战

该公司在北美洲拥有超过 1,800 家经销商, 该公司针对其本地搜索营销工作的主要目标之一是通过合格的电话来电促成潜在销售客户。搜索团队组合出一个策略性广告系列, 此系列的目的是增加针对本地经销商的此类来电量, 但需要一种有效方法来跟踪线下客户。此外, 该团队希望确保此广告系列的重点仍然保持在按客户数付费上, 这需要根据转换结果进行优化的能力。

解决方案

KENSHOO LOCAL (KENSHOO 本地版) 解决方案提供来电跟踪、报告以及线上对线下来电转换优化, 并深入到关键字级别。通过此功能, 该搜索团队可准确将来电量归因到单个关键字, 从而清楚地了解哪些查询对于促成针对经销商的来电是最成功的。团队还可利用这些见解来自动优化其在线广告系列, 生成更多的转换来电。

结果

KENSHOO LOCAL (KENSHOO 本地版) 解决方案有助于通过在公同搜索营销广告系列中自动识别并向最高转换关键字优化来增加来电转换。这种更富有洞察力的方法使得全国各地经销商的按客户数付费降低多达 35%。

- 这些广告系列在增加来电量方面也更成功
一些经销商的来电量提升高达 70%
- 总的来说, 转换率提升 28%,
按转换数付费下降 27%

