

# Astral Web善於Google Adwords廣告操作，本專案分析為我們實際替美國客戶優化廣告的成效。

(為維護客戶隱私，以下不顯示客戶名稱，僅以Astral Web所執行之行銷策略以及相關數據作為展示)

## 客戶目的：

優化網路廣告，減少Google Adwords關鍵字廣告支出。

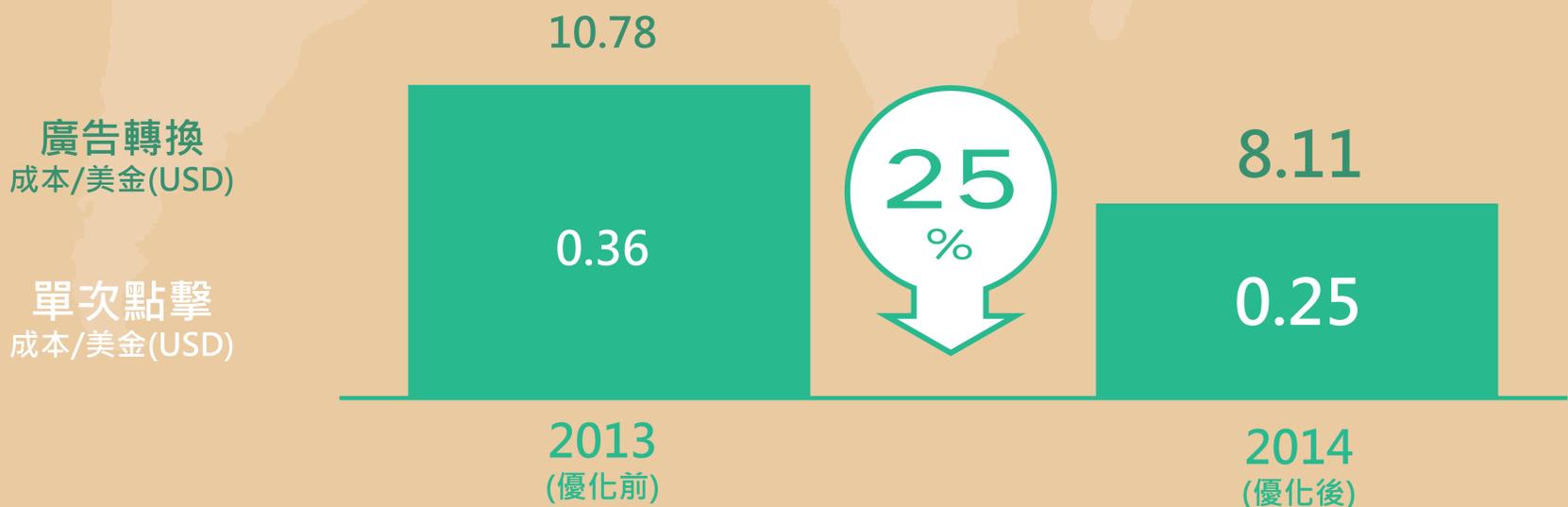
## 廣告策略：

經過詳細分析，我們採取以下方式進行優化：

1. 多次測試單次點擊出價的費用，找出最合適的出價和最佳廣告效果(曝光次數與點擊成效)。
2. 針對利基市場進行廣告群組分類，為特定的關鍵字設定廣告群組與到達網頁，加強廣告關聯性，改善使用者體驗(User Experience)。
3. 每日檢視搜尋字詞報表，設定排除關鍵字。若有和網站相似卻無轉換效益的關鍵字，即排除該關鍵字，減少非目標客戶點擊的機會，避免不必要的開銷。
4. 優化到達網頁的品質，增加使用者的瀏覽意願，減少跳出率。
5. 由於該客戶非響應式網頁(也無手機網站)，行動網頁的體驗不佳，客戶多於電腦完成購物，利用行動裝置(平板電腦、手機等)購物的消費者少之又少；便移除對該客戶無轉換價值的手機廣告，專注更有效益的電腦廣告。

## 結果：

透過關鍵字廣告優化，客戶的廣告轉換成本由10.78美元變成8.11美元，即以往需要花費10.78美元的廣告費才能獲得一個轉換，現在只要支付8.11美元就能得到轉換。不僅單次點擊成本減少，**更成功降低25%的廣告轉換成本！**



註：

單次點擊成本→每次消費者點擊廣告時，平均所支出的點擊費用。

廣告轉換成本→消費者經由廣告而完成購買(即一次轉換)，所支付的平均廣告成本。

Astral Web來自美國，操作Google Adwords關鍵字廣告已有多年經驗，若有廣告優化需求歡迎洽詢我們！