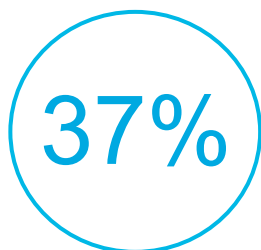
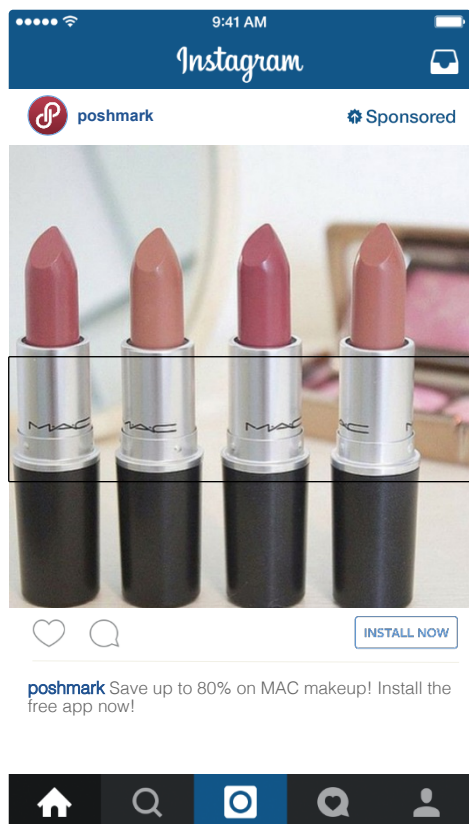


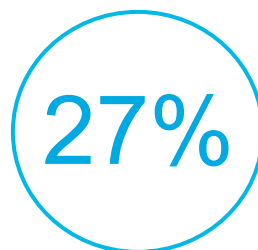


品味时尚

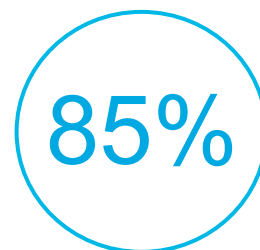
一家聚焦时尚类商品的电子商务网站通过投放 Instagram 移动应用安装广告，将打折的热门品牌时尚商品作为宣传点，几乎让营销活动的应用安装量目标翻番。



广告安装量增加 37%*



广告费用下降 27%*



营销活动的总体业务目标增长 85%*

案例

为买家和卖家牵线搭桥

Poshmark 是一家时尚类商品电子商务网站，数百万女性在这里买卖时尚物品和分享她们的时尚风格。使用这款免费的移动应用，用户在 60 秒内就可以将物品上架出售，并且能够以低至三折的零售折扣价从超过 5,000 个品牌中淘到满意商品。

目标

增加移动应用安装量

Poshmark 希望在女性中将应用安装量提高 20%，扩大活跃买家和卖家群体的范围。

解决方案

吸引有价值的时尚达人

Poshmark 在为期六周的时间内投放了一系列移动应用安装广告，借助品牌的力量来吸引女性。这家时尚类商品电子商务网站在设计图片广告时，参照能够吸引客户参与互动的自然帖子内容，采用以清爽底色为背景的精美产品照片，撰写对 Instagram 受众群体富有吸引力的动人文案。Poshmark 从在 Facebook 开展的一系列广告营销活动中总结出经验，在 Instagram 推广经 Facebook 证实受欢迎的品牌。

此次营销活动不仅让 Poshmark 超越将应用安装量增长 20% 的目标（实际增长为 37%），实现目标的方式也非常高效，并最终将广告成本降低 27%。

* Facebook 与 Instagram 对比

Instagram 移动广告的初期成效让我们看到了光明的前景，这个平台很快成为 Poshmark 今后增长战略的重要组成部分。

Preston Lee
Poshmark
高级营销经理