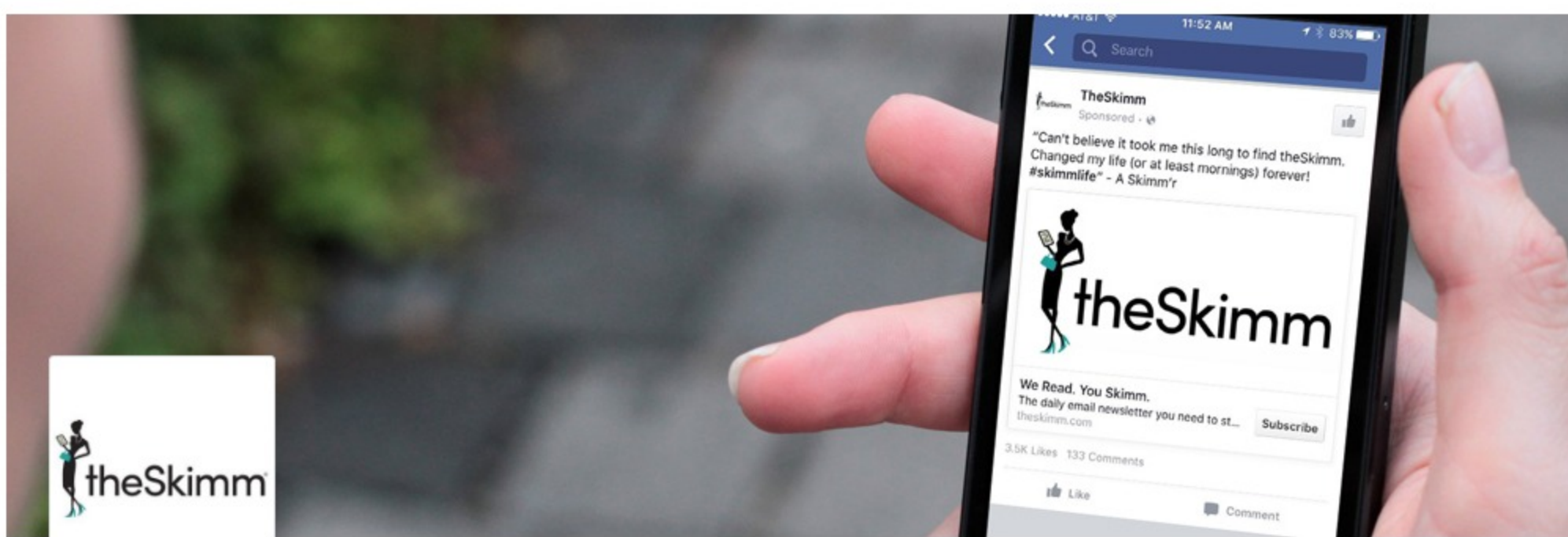


theSkimm



成功案例

快速吸引优质潜在客户

这家新闻和信息网站利用 Facebook 潜在客户开发广告来吸引新的日报订阅用户，取得了潜在客户质量提升 22% 且单次获取费用仅为 \$1-2 美元的成效。

TTI:0.9s DD:0.9s



22%

潜在客户质量提升 22%

\$1-2 美元

单次获取费用仅为 \$1-2 美元

品牌故事

有价值的新闻

theSkimm 是一家电邮资讯服务提供商，他们以通俗易懂接地气的方式向用户概括介绍每天最热门的新闻资讯。自 2012 年开始，theSkimm 利用新闻资讯打造了一个生活化的品牌，他们目前的活跃订户已经超过 150 万。

品牌目标

吸引新读者

theSkimm 希望增加他们的覆盖人数并提升转化率，其最终目标是吸引更多优质潜在客户并显著增加订户量。

“测试 Facebook 潜在客户开发广告的过程非常令人激动，这种广告形式非常契合我们吸引优质电邮订户的目标。Facebook 不仅让我们参与广告运作，还认真倾听我们的反馈，与我们合作改善推广策略和方法。”

Ryan Stuczynski, theSkimm 发展部主管

解决方案

直截了当的方法

测试大量不同的推广方法后，theSkimm 创建了一系列潜在客户开发广告。这些广告加入了 theSkimm 的徽标以强化品牌形象，同时还包含订户的感言，强调在忙碌的生活中通过新闻日报了解时事新闻的必要性。他们还添加了一个“订阅”链接，邀请受众即刻订阅他们的服务。

关注新闻资讯的受众

theSkimm 投放广告的主要受众是年龄介于 22-40 岁，时间紧张但又关心时事新闻的职业女性。他们还向受众的好友定位投放广告，根据最活跃读者的人口统计数据创建类似受众。

追踪技巧

theSkimm 利用 Facebook 像素追踪完成注册的用户，然后利用受众分析根据用户的分享兴趣定位更广泛的受众。为了进一步提升参与质量和广告表现，theSkimm 添加了 Facebook 资料卡，该资料卡包含一条相关性帖子，可链接至 theSkimm 网站。



使用的广告产品

广告

潜在客户开发广告

受众分析

转化追踪

Facebook 营销合作伙伴

广告目标

提升线上销量

品牌成功

潜在客户开发成效显著

这次营销活动让他们的潜在客户质量提升 22%，转化率也得到显著增加，Facebook 潜在客户开发广告帮助 theSkimm 找到了更多读者，吸引的订户质量超过任何其他广告渠道。

与此同时，theSkimm 的广告还经常被 Facebook 评为同类营销活动中表现占前 95-99% 的榜样广告。他们在 2015 年 10-11 月开展的营销活动取得了如下成效：

- 潜在客户质量提升 22%
- 单次获取费用仅为 \$1-2 美元



成功之道

尝试不同的定位方法

您可以通过尝试不同的定位方法来覆盖目标受众群，例如地区定位、人口统计特征定位和兴趣定位。您还可以上传一份客户名单创建自定义受众，或创建类似受众覆盖关键客户。

跟踪广告花费回报

使用转化追踪功能监视用户点击广告后所采取的操作，例如购买产品或注册订阅电子期刊。为获得最佳成效，可优化广告竞价以获得更多转化。

“Facebook 仍然是我们最重要的付费推广渠道之一，并且这一地位在可遇见的将来不会动摇，因为它所提供的覆盖人数和推广效率非常令人满意。”

Ryan Stuczynski, theSkimm 发展部主管

创建广告

了解关于创建广告的更多信息。



无论业务大小，Facebook 都能助您更上一层楼。要了解为广告主准备的最新资讯及更多内容，请访问 Facebook for Business 页面。

Facebook Blueprint: 帮助您更好地利用 Facebook 广告发布、促进实际业务成效的网络培训。

营销目标

提升在线销量

提升本地销量

推广应用

提升品牌知名度

开发潜在客户

主页

创建主页

管理主页

衡量主页成效

广告

受众定位

用户如何查看广告

规划广告

创建广告

衡量广告成效

管理广告

广告技巧

Instagram 广告

广告发布指南

广告发布政策

成功案例

动态消息

广告帮助

支持