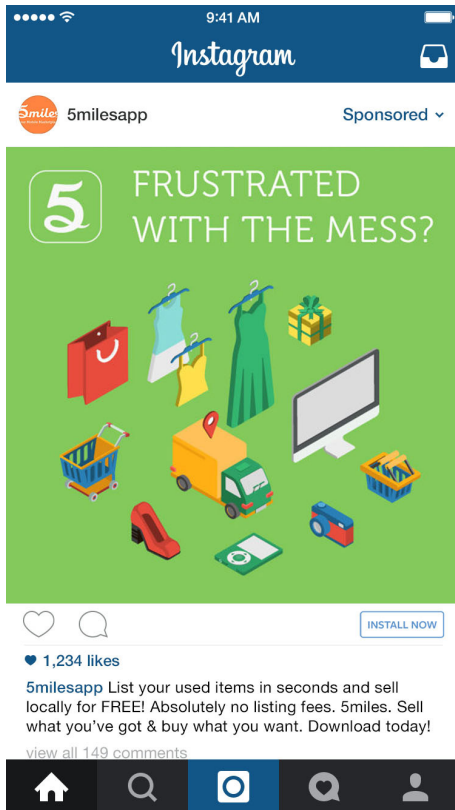


5miles

架构买卖双方的桥梁

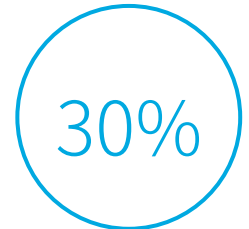
5miles 利用一系列照片广告吸引目标受众安装应用，成为美国发展最快的购物应用之一。



覆盖人数



新安装量



单次安装费用降低比例*

品牌故事

免费快捷，趣味无穷

使用在线市场应用 5miles，美国用户可以浏览、出售和购买当地二手产品和服务。他们采取以移动端为主的策略，旨在为用户打造与自拍或评论照片一样简单有趣的体验。

品牌目标

覆盖新用户

鉴于市场上存在许多类似的应用，5miles 希望提升应用知名度，并将自身定位成免费的一站式商品和服务交易应用，树立起鲜明的品牌形象。公司的目标是藉此在不同市场中，吸引更多年龄介于 18 岁到 25 岁之间的年轻受众安装应用。

解决方案

有的放矢定位受众

5miles 利用 Instagram 与美国客户建立联系。为实现目标，公司在 Instagram 投放了一系列定位精准的照片广告，为期三个月。

同时 5miles 还携手广告创意公司，共同针对 Instagram 平台制作了生活方式类图片，吸引年轻目标受众的注意力。他们在每条广告中加入行动号召按钮，吸引用户下载应用。通过在特定地区投放为目标受众定制的内容，5miles 覆盖了 2,500 万用户，并获得 300,000 新安装量。

“Instagram 极大地帮助了我们与美国的核心受众建立联系。我们知道年轻人热衷于使用 Instagram，借助这个理想的平台，我们获得了数十万的安装量。我们对所取得的成绩非常满意，并且会继续将 Instagram 作为主要营销平台。”

Lora Duan
绩效营销总监
5miles

”

*与其他在线平台相比