

2023 Dable Case Studies

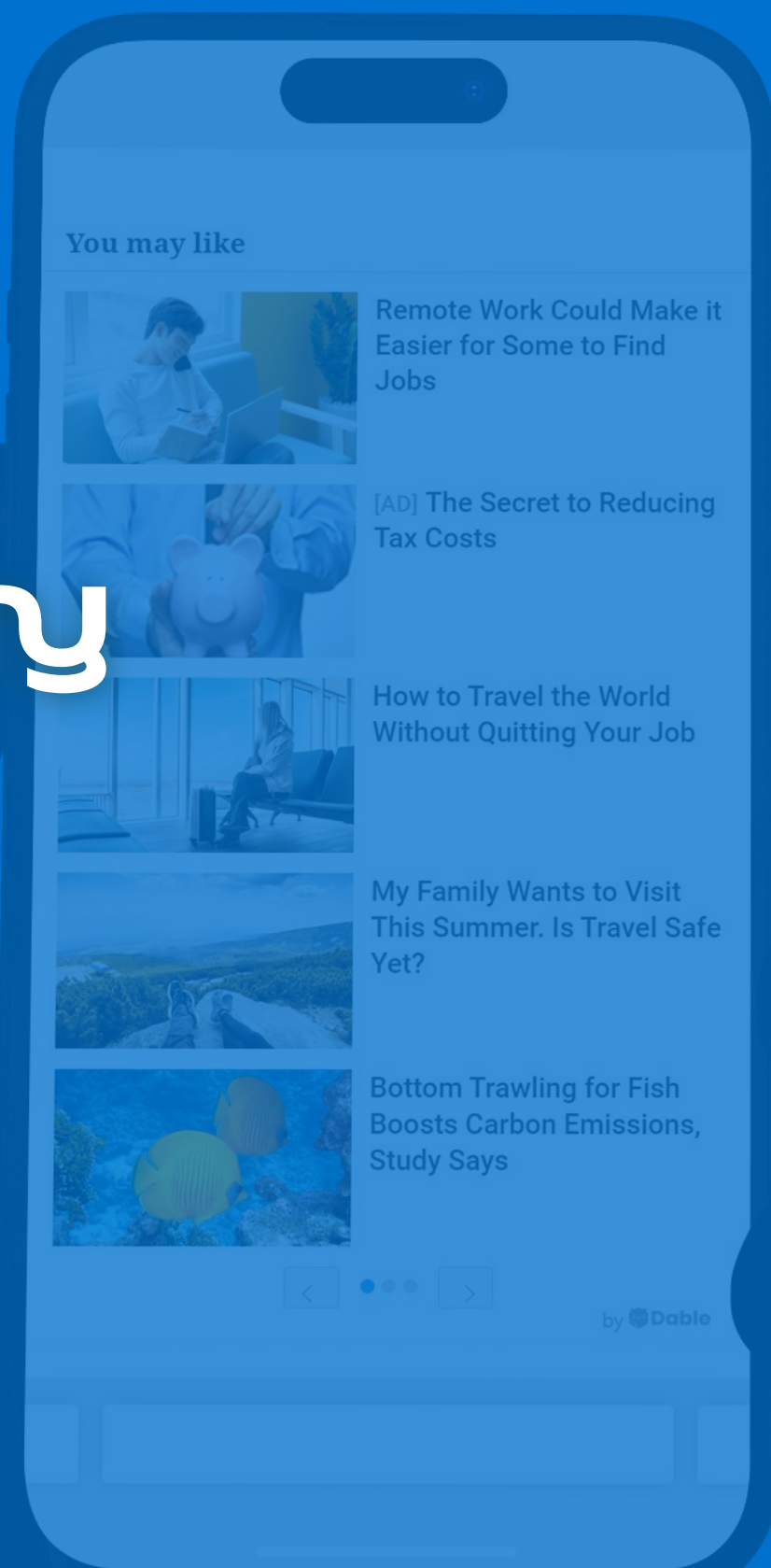
Dable's Customer Discovery

ช่วยให้แบรนด์ประสบความสำเร็จได้อย่างไร?

Discover your new customers with Dable AI



สารบัญ



Customer Discovery คืออะไร? | 3P

เกี่ยวกับ Dable Customer Discovery | 4P

การโฆษณาแบบเนทีฟ คืออะไร? | 5P

ทำไมถึงควรใช้การโฆษณาแบบเนทีฟ? | 6P

Successful Cases | 7P

Key Takeaways | 20P

วิธีการเริ่มต้นแคมเปญ | 21P

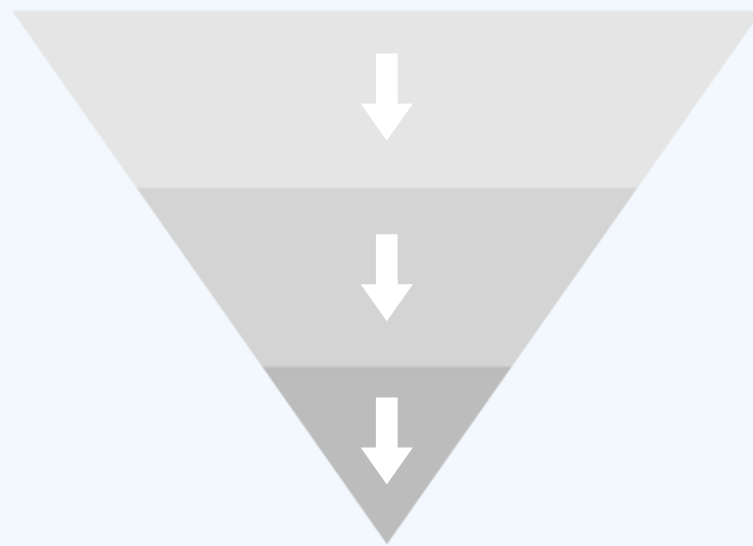
Customer Discovery คืออะไร?

Customer Discovery คือ กระบวนการในการค้นหาลูกค้าซึ่งระบบจะทำการระบุและขยายขอบเขตการค้นหาผู้ใช้งาน (User) ที่ถูกจัดว่าเป็นกลุ่มเป้าหมาย โดยวิเคราะห์จากโปรไฟล์ผู้ใช้งานซึ่งถูกตั้งค่าโดยผู้ลงโฆษณา (Advertiser)

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

ทำให้ Audience Pool

ลดลง



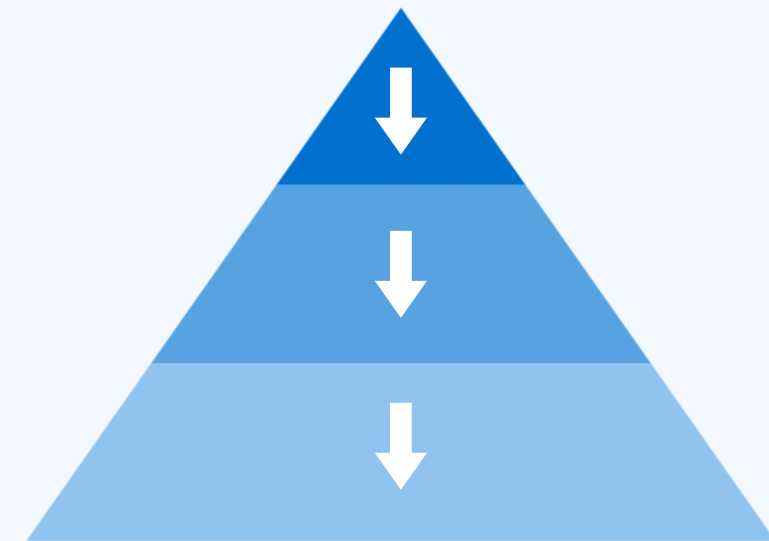
ระบบมุ่งเน้นไปที่การตั้งการค้นหาให้แคบลง เพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

VS

การค้นหา (Discovery)

ทำให้ Audience Pool

เพิ่มขึ้น



ระบบขยายขอบเขตการค้นหาผู้ใช้งานที่ถูกวิเคราะห์ว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายโดยพิจารณาจากโปรไฟล์ที่มีอยู่แล้ว

เกี่ยวกับ Dable Customer Discovery

Customer Discovery เป็นระบบที่ถูกสร้างขึ้นจากพื้นฐานเทคโนโลยีการแนะนำคอนเทนต์เฉพาะบุคคล (Personalized Content Recommendation Technology) Dable ได้ร่วมมือกับเว็บไซต์ระดับพรีเมียมกว่า 3,000 เว็บไซต์ทั่วเอเชียและได้ทำการขยายตลาดจากประเทศเกาหลีใต้ (สำนักงานใหญ่) ไปยังอีกหลายประเทศในเอเชีย รวมถึงญี่ปุ่น อินโดนีเซีย ไต้หวัน เวียดนาม มาเลเซีย และสิงคโปร์ และยังได้ขยายตลาดมายังประเทศไทย ออสเตรเลีย และจีน เมื่อเร็ว ๆ นี้

Dable มาพร้อมอินเทอร์เฟซที่การันตีรางวัลระดับประเทศ ช่วยให้ผู้ลงโฆษณาสามารถจัดการเนื้อหา ปรับเปลี่ยนการตั้งค่างุ่มเป้าหมาย และมอนิเตอร์ประสิทธิภาพโฆษณาทั้งหมดในที่เดียว ยิ่งไปกว่านั้น Machine Learning Technology และ Innovative Personalization Algorithms ยังช่วยให้แคมเปญของผู้ลงโฆษณาประสบความสำเร็จได้ดีอีกด้วย

นอกจากนี้ Dable ยังได้ครอบครองศูนย์แลกเปลี่ยนโฆษณาแบบ Real Time Bidding (RTB) ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย ผู้ลงโฆษณาสามารถสร้างแคมเปญโฆษณาได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นผ่าน Dable Native Ad Exchange โดยเลือกซื้อตำแหน่งโฆษณา (Ad Units) ที่ต้องการจากศูนย์รวมเก็บตำแหน่งโฆษณา (Inventory) แบบพรีเมียมหลากหลายประเภททั่วเอเชีย

หากทีมของคุณเพิ่งเปิดตลาดใหม่ในเอเชีย Dable ถือเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับการเปิดตัวอย่างไม่เป็นทางการ (Soft Launch) หากทีมของคุณได้สร้างความน่าสนใจหรือแรงดึงดูดมาพอสมควรแล้วและอยากขึ้นเป็นผู้นำในตลาด เครือข่ายโฆษณาระดับพรีเมียมและเทคโนโลยีที่อยากจะเลียนแบบของ Dable สามารถช่วยให้คุณค้นหาลูกค้าที่คุณต้องการและขยายธุรกิจของคุณได้

**Come join us and enjoy
the power of Dable Ads!**

การโฆษณาแบบเนทีฟ คืออะไร?

คุณลองนึกดูว่ามีช่วงเวลาไหนบ้างที่คุณไม่ถูกกระหน่ำด้วยกองทัพโฆษณาแบนเนอร์ขณะกำลังอ่านบทความออนไลน์? คำตอบจากคนส่วนใหญ่ คือ 'ไม่มี'

เนื่องจากเจ้าของเว็บไซต์ต้องการรายได้มากขึ้น พวกเขาจึงถูกบังคับให้วางโฆษณาทั่วทั้งเว็บไซต์ แม้ว่า การวางกลยุทธ์แบบนี้จะช่วยให้ได้รับรายได้จากค่าโฆษณาเพิ่มมากขึ้น แต่ก็ต้องแลกมาด้วยประสบการณ์ของผู้ใช้งาน (User Experience) และเกิดความเสี่ยงที่จะสูญเสียจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ (Traffic) เป็นจำนวนมากอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

เป็นที่น่าสังเกตว่าปัญหาเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อตามมาไม่วันใดก็วันหนึ่ง เว็บไซต์ข่าวหลายเว็บไซต์จึงได้เริ่มสร้างโฆษณาแบบเนทีฟขึ้นมาเพื่อแทนที่โฆษณาแบบแบนเนอร์ที่ก่อให้เกิดความรำคาญต่อผู้ใช้งานโดยหวังจะดึงจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ให้กลับคืนมา จุดเปลี่ยนนี้เองที่ทำให้โฆษณาแบบเนทีฟได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ เมื่อเทียบกับโฆษณาแบบแบนเนอร์

ข้อมูลอ้างอิงจาก IAB Native Advertising Playbook แสดงให้เห็นถึงข้อแตกต่างที่สำคัญระหว่างโฆษณาแบบเนทีฟและโฆษณาดั้งเดิมแบบแบนเนอร์

ความแตกต่างระหว่างโฆษณาแบบเนทีฟและโฆษณาแบบมาตรฐานคือความสามารถของโฆษณาแบบเนทีฟในการแสดงผลที่เนียนไปกับดีไซน์ของเว็บไซต์ ตำแหน่ง และพฤติกรรมของโฆษณาในสภาพแวดล้อมนั้นๆ ได้อย่างเป็นธรรมชาติ โดยมีกฎวางระหว่างเนื้อหา ซึ่งสร้างประสบการณ์ของผู้ใช้งานให้สอดคล้องกับหน้าที่มีโฆษณาปรากฏอยู่

Cẩm nang quảng cáo gốc 2.0, IAB, 2019

โดยส่วนใหญ่แล้วโฆษณาแบบเนทีฟจะแสดงผลบนวิดเจ็ตแนะนำเนื้อหา หรืออยู่ระหว่างเนื้อหาในฟีดบนหน้าข่าว นิตยสาร และบล็อกออนไลน์

การออกแบบของโฆษณาแบบเนทีฟที่ไม่สร้างความรำคาญ ช่วยมอบประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นในการอ่านเนื้อหา โดยไม่ขัดจังหวะผู้ใช้งานในระหว่างที่กำลังท่องโลกอินเทอร์เน็ต

ทำไมถึงควรใช้ การโฆษณาแบบเนทีฟ?

- 1 โฆษณาแบบเนทีฟช่วยให้ผู้ลงโฆษณาสามารถขยายช่องทางการขาย (Sales Funnel) ระดับบนสุดด้วยการเข้าถึงกราฟฟิคที่มีคุณภาพ**

ตัวอย่างเช่น Dable Native Ads สามารถทำผลลัพธ์ได้ดีกว่าโฆษณาแบบแบนเนอร์ในหลายๆ ตัวชี้วัดเชิงคุณภาพอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น Bounce Rate และ Average Session Duration ภายใต้งี้อันเดียวกัน
- 2 โฆษณาแบบเนทีฟช่วยให้ผู้ลงโฆษณาสามารถแสดงโฆษณาในลักษณะที่ใกล้เคียงกับบทความและแสดงผลให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงของการเกิดความเสียหายต่อความปลอดภัยของแบรนด์ (Brand Safety) ลงได้อย่างมีนัยสำคัญ**

โดยทั่วไปแล้ว โฆษณาแบบเนทีฟจะรวมในส่วนของ Media Buy และ Audience Buy เข้าไว้ด้วยกัน พี่เจอร์นี่ช่วยให้ผู้ลงโฆษณาสามารถควบคุมการลงโฆษณาได้ดียิ่งขึ้น ว่าจะให้โฆษณาไปแสดงผลที่ไหนและแสดงให้ใครรับชม
- 3 ผู้ใช้งานชอบโฆษณาแบบเนทีฟมากกว่าโฆษณาแบบแบนเนอร์**

ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมากเพิกเฉยต่อโฆษณาแบบแบนเนอร์ มีการคาดการณ์ว่า พฤติกรรมนี้จะเพิ่มขึ้นต่อไปเรื่อยๆ ในอนาคตข้างหน้า แทนไม่ต้องพูดถึงการคลิกโฆษณาแบบแบนเนอร์ด้วยซ้ำ ยิ่งไปกว่านั้น คนเริ่มที่จะเพิกเฉยต่อข้อมูลที่มีลักษณะเหมือนแบนเนอร์โดยไม่รู้ตัวแล้ว แต่ปัญหาเหล่านี้มักไม่ค่อยพบเจอในโฆษณาแบบเนทีฟ อีกทั้งโฆษณาแบบเนทีฟมักไม่ค่อยถูกเพิกเฉยเท่าไรนัก



The Manor Central Park & VFB Agency

VFB คือบริษัทมีเดียที่ดูแลเกี่ยวกับวินัย และจัดเตรียมการติดต่อสื่อสารให้กับบริษัทมากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับบริษัทที่เป็นธุรกิจในรูปแบบของสังหาริมทรัพย์โดยบริษัทตั้งอยู่ที่ฮานอย โดย The Manor Central Park คือโปรเจกต์ร่วมกันของ Bitexco และ Mitsubishi investors โดยตั้งอยู่ที่ Nguyen Xien ฮานอย โดยมีการร่วมลงทุนเป็นตัวเลขประมาณ 1.9 ล้าน เหรียญดอลลาร์สหรัฐ

ความท้าทาย

เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายเพื่อเพิ่มการเข้าถึงหน้า Landing Page

ลูกค้ามักกังวลกับต้นทุนในการดึงดูดลูกค้าใหม่ที่ไปยังเว็บไซต์ที่มีราคาแพงขึ้นเรื่อยๆ ค่าใช้จ่ายในการหาลูกค้ามุ่งหวังที่สนใจในอสังหาริมทรัพย์ก็ราคาสูงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆและก็มีคความไม่แน่นอนสูง ดังนั้น VFB จึงหันมาใช้โซลูชันการโฆษณาเนทีฟของ Dable เพื่อค้นหาแหล่งที่มาของการเข้าชมที่มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อปรับปรุงอัตราการที่จะทำให้เกิดการซื้อ

โซลูชัน

เข้าถึงลูกค้าใหม่ที่มีคุณภาพด้วยการปรับปรุงคอนเทนต์ และแบ่งกลุ่มของแคมเปญจากประสิทธิภาพ

ลูกค้าทำการทดสอบ A/B Testing เพื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพของตัวครีเอทีฟโดยการอัปเดตเนื้อหาให้มีความแตกต่างกัน จากนั้น เนื้อหาที่มีประสิทธิภาพต่ำจะถูกแทนที่หรืออัปเดตทุก 2 สัปดาห์เพื่อรักษา CTR ที่เหมาะสม นอกจากนี้ แบนดยังเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นด้วยการตั้งค่า CPC ที่สูงขึ้นเฉพาะมีเดียเนื้อหาเกี่ยวข้องและพรีเมียมมีเดีย นอกจากนี้ เดบิลยังช่วยแนะนำให้ลูกค้าลด ความซับซ้อนของเนื้อหาและโครงสร้างบนหน้าเว็บ Landing Page ซึ่งทำให้ผู้บริโภครออยู่ในเว็บนานขึ้น ตลอดจนจนถึงเพื่อขับเคลื่อนข้อมูลของผู้ใช้ และการแก้ไขแบบอักษร และการเพิ่มโยบายความเป็นส่วนตัวให้กับลูกค้าด้วยเช่นกัน

ผลลัพธ์

ราคา CPC และราคาต่อยอดขายถูกลง

ลูกค้าเห็นผู้เข้าชมเว็บไซต์เพิ่มขึ้น แต่ถูกลง CPC 30% และราคาค่าใช้จ่ายในการได้ลูกค้าใหม่ต่อยอดขายลดลง 30% เมื่อเทียบกับแพลตฟอร์มอื่นๆ



“พวกเราสามารถไปถึงเป้าที่เราวางเอาไว้ได้ ด้วยภาพรวมของการควบคุมค่าใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ”

VFB มีความพึงพอใจเป็นอย่างมากในคุณภาพของลูกค้าที่มาจากทางเดบิล เรขอขอบคุณสำหรับผลลัพธ์ที่ได้รับ ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่เราวางเอาไว้ด้วยภาพรวมของการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพและจะขยายตัวโฆษณาของเดบิลไปยังโปรเจกต์อื่นๆของเราต่อไปในอนาคต

Van Vo

ผู้จัดการทั่วไป, VFB Ltd.,Co.





www.swedencar.mw.com
MWONE
SWEDEN CAR

MW Motor One Co., Ltd.

MW Motor One คือตัวแทนจำหน่าย Volvo รายแรกและรายเดียวที่มีพรีเมียมโชว์รูมอยู่ในนนทบุรีและกรุงเทพฯฝั่งตะวันตก ประเทศไทย ในฐานะตัวแทนของแบรนด์ยานยนต์ชั้นนำจากสวีเดนสวีท MW Motor One คือผู้ให้บริการและให้คำปรึกษาส่วนบุคคลระดับพรีเมียม โดยปรับบริการโดยเฉพาะเจาะจงแบบ personalize ให้เหมาะสมกับลูกค้าและไลฟ์สไตล์ทุกประเภท และช่วยให้ลูกค้าได้ข้อเสนอที่เหมาะสมที่สุด

ความท้าทาย

สร้าง Lead คุณภาพโดยการขยายฐานผู้ชม

MW Motor One ได้เริ่มดำเนินธุรกิจมาแล้วกว่าสี่ปี โดยวางตำแหน่งกลยุทธ์ในเขตเมืองขยาย เพื่อมุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้ารายได้ปานกลางและสูงในเขตกรุงเทพมหานครและภาคกลาง MW Motor One ต้องการมองหาช่องทางสื่อใหม่ ๆ นอกเหนือจากช่องทางโซเชียลมีเดียและ Key Opinion Leaders (KOL) หรือ อินฟลูเอนเซอร์ที่ได้รับความนิยมเฉพาะกลุ่ม เพื่อขยายและค้นหากลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ และได้ Lead คุณภาพในราคาที่คุ้มค่า

ผลลัพธ์

ลดราคา CPC และราคาต่อจำนวน conversion

ลูกค้าได้เห็นผลลัพธ์ในการเพิ่มคุณภาพของลีด และลด 15% ของราคา CPC และได้ลูกค้าในราคาที่ถูกลงกว่าปกติ 65% เทียบกับแพลตฟอร์มอื่น

โซลูชัน

เพิ่ม Lead Form และเพิ่มประสิทธิภาพตามผลการดำเนินงาน

โซลูชันนี้ได้เพิ่มการขอกดลองขับและการขอรับการปรึกษาให้กับ MW Motor One ในราคาต่อ Lead ที่เหมาะสม Native Lead Form ของ Dable ถูกใช้เป็นหน้าแลนดิงเพจ สะดวกต่อการใช้งานผู้ใช้โฆษณาเพราะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของแคมเปญอย่างอัตโนมัติตามข้อมูลผู้ใช้โดยไม่ต้องติดตั้งสคริปต์ติดตาม และ คุณภาพของ Lead นั้นดีขึ้นด้วยการ optimize โดยละเอียด เช่น การตั้งเป้าหมายระดับพื้นที่จังหวัด การคัดกรองเว็บไซต์ที่ผลลัพธ์ต่ำออก และเพิ่มคำสำคัญที่กระตุ้นการตัดสินใจ (Call-to-action, CTA)

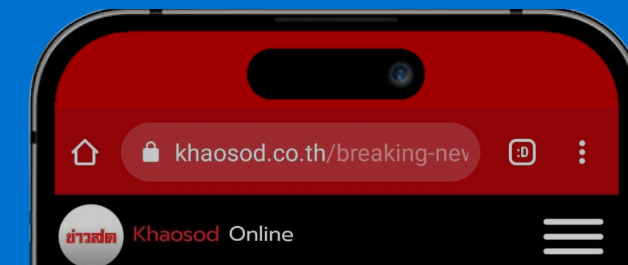
15%

15% ค่า CPL ที่ถูกลงเทียบกับแพลตฟอร์มโซเชียลอื่น

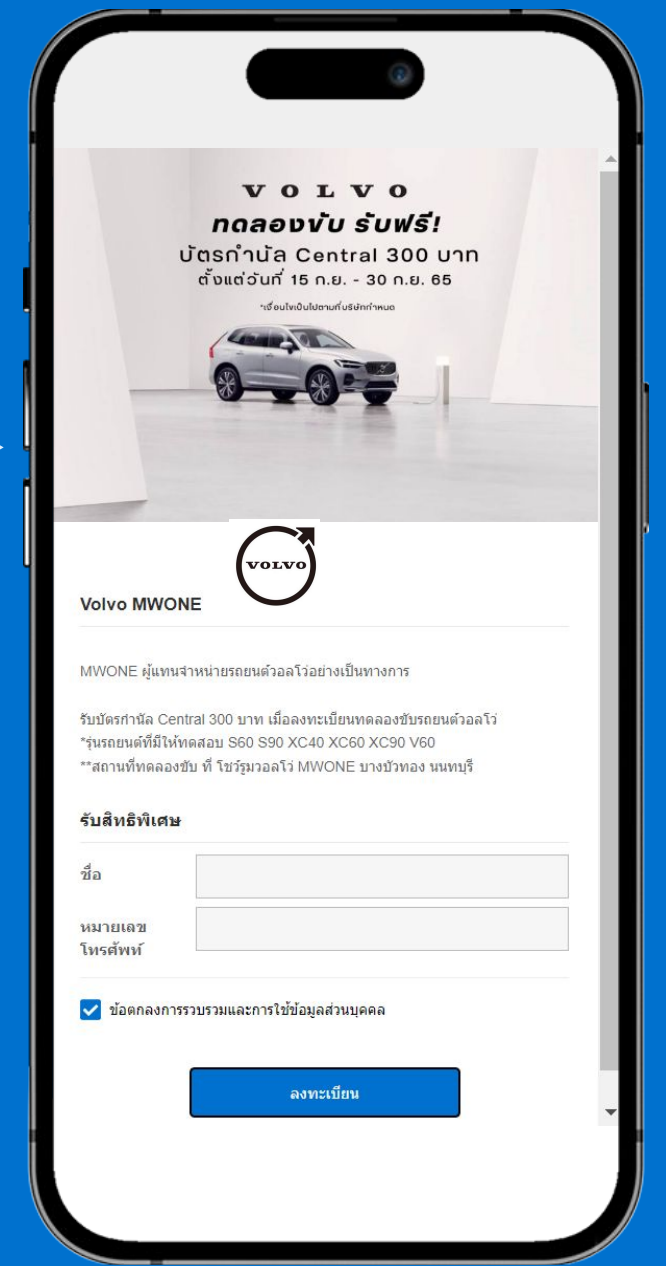
“โซลูชันของเดเบิลได้มอบทั้งการค้นหาลูกค้าใหม่และการเลือกกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อช่วยให้แคมเปญมีการใช้งบประมาณได้มีคุณภาพสูงสุด โซลูชันของ Dable นั้นให้บริการที่ครอบคลุมตั้งแต่การประเมินการตอบสนองต่อคอนเทนต์โฆษณา หน้าแลนดิงเพจ และผลการโฆษณารายเว็บไซต์ ซึ่งไม่เพียงแต่ทำให้เราบรรลุเป้าหมายของแคมเปญ แต่ยังทำให้เราได้ข้อมูลเชิงลึกของผู้ที่มีแนวโน้มเป็นลูกค้าในอนาคตอีกด้วย

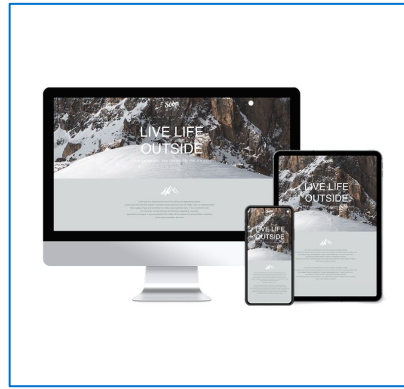
คุณวรศักดิ์

ผู้จัดการฝ่ายการตลาด



Test drive for free! Plus gift card xxx Baht





Imweb | Imweb

Imweb เป็นแพลตฟอร์ม B2B SaaS ซึ่งส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในเกาหลีใต้ ด้วยบริการแบบครบวงจร Imweb ช่วยให้บุคคลทั่วไป ทีมสตาร์ทอัพ และบริษัทต่างๆ สร้างเว็บไซต์รูปภาพ เว็บไซต์ช้อปปิ้ง ตลอดจนพัฒนาอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดน

ความท้าทาย

ต้องการขยายไปยังตลาดใหม่ๆ เนื่องจากจำนวนประชากรค่อนข้างน้อย

เนื่องจาก Imweb เปิดให้บริการในไต้หวันได้เพียง 2 ปี ความนิยมและส่วนแบ่งการตลาดจึงค่อนข้างจำกัด Imweb จำเป็นต้องค้นหาริธีใหม่ๆ ในการสร้างโอกาสในการขายเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ Imweb ยังจำเป็นต้องเพิ่มประสิทธิภาพแคมเปญด้วยวิธีการทางการตลาดที่หลากหลาย และเพิ่มการเข้าชมโฆษณาและการเปิดเผยต่อลูกค้าที่ต้องการบริการของ Imweb

โซลูชัน

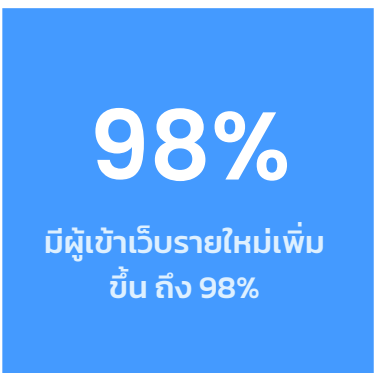
ใช้บริการเดบิล UTM พารามิเตอร์ และการวิเคราะห์มีเดียแบบข้อมูลเชิงลึก

ด้วยการบริการโฆษณาผ่านเดบิล ลูกค้าสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของรายชื่อลูกค้ามุ่งหวัง และรวมกับการใช้งานการติดตามด้วยฟังก์ชัน UTM ผ่านโซเซียลเน็ตเวิร์ค เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำการตลาดแบบ Remarketing ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการวิเคราะห์ในการจ่ายค่าโฆษณาแบบ CPA และจากการวิเคราะห์มีเดียแบบข้อมูลเชิงลึกแล้วนั้นก็จะเห็นได้ว่าสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ตรงเป้าด้วยเช่นกัน

ผลลัพธ์

ได้คุณภาพของรายชื่อลูกค้ามุ่งหวังสูงขึ้น และราคา CPC ถูกลงสำหรับการลงทะเบียน

ผู้ที่เข้าเว็บที่ผ่านจากโฆษณาของเดบิลนั้นมีอัตราการเข้าเว็บแล้วออกลดลง และราคาต่อจำนวนการลงทะเบียนก็ลดลง 75% หลังจากได้รับการทำการดูประสิทธิภาพของแคมเปญแล้วปรับปรุงให้ดีขึ้น



“เดบิล ไม่ใช่แค่หา Traffic แต่ยังช่วยให้เข้าถึงลูกค้าที่ไม่เคยเข้าถึงจากแพลตฟอร์มอื่นๆ ด้วยเช่นกัน”

เราใช้โฆษณา Dable เป็นหลักเพื่อมุ่งเน้นขยายการรับรู้แบรนด์ และเพิ่มความนิยมของ Imweb หลังจากการใช้งานจริง เราเห็นว่า การเปิดเผยและการคลิกให้ผลลัพธ์ที่ยอดเยี่ยม และสัดส่วนของผู้ใช้ใหม่ก็เพิ่มขึ้นมากถึง 98%!

Marvin & Justin ทีมการตลาด Imweb





Genflix

Genflix เป็นผู้ให้บริการ (OTT) รายแรกๆ ที่ให้บริการการถ่ายทอดสดฟุตบอล และสร้างสรรครายการสำหรับเด็กๆ ชาวอินโดนีเซีย พวกเขาได้บันทึกใน Muri Record ในปี 2014 Genflix เป็นแอปพลิเคชันสำหรับการรับชมการถ่ายทอดสดภาพยนตร์ (ทั้งใหม่และในรูปแบบคลาสสิกยอดฮิต

ความท้าทาย

เพิ่มการเข้าชมเว็บไซต์และเพิ่มจำนวนรายชื่อลูกค้ามุ่งหวัง

ในปี 2565 Genflix มุ่งเน้นไปที่การเพิ่มการเข้าชมเว็บไซต์และจำนวนการสมัครสมาชิก และการที่คู่แข่งทำการตลาดกันสูงมาก ด้วยโปรโมชั่นต่างๆ ที่มากขึ้น และโฆษณาที่ดีกว่า จึงทำให้ยากที่จะสามารถทำให้ถึงตัวเลขของยอดสมัคร Subscription ที่คาดหวังไว้

โซลูชัน

ค้นหาลูกค้ามุ่งหวังด้วย โต้เต็ลโฆษณา และ Thumbnail ที่มีประสิทธิภาพสูง

การใช้ภาพโปสเตอร์ภาพยนตร์ในการโฆษณาเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการทำให้ผู้ชมอยากดูหรืออยากเห็นเนื้อหา ประกอบกับชื่อเรื่องที่น่าสนใจและการนำเสนอภาพยนตร์ในโฆษณาทำให้ผู้ชมเกิดความหลงใหลในการคลิกโฆษณามากขึ้น ตัวอย่างเช่น การใช้ภาพยนตร์ "John Wick" เป็นภาพขนาดย่อที่มีชื่อเรื่องว่า "Keanu Reeves ภาพยนตร์แอคชั่นที่ดีที่สุด! ดูตอนนี้!" เพิ่มอัตราการตอบสนองเนื้อหาโดยรวมได้ดียิ่งขึ้นเป็นอย่างมาก

ผลลัพธ์

เพิ่มการเข้าชมเว็บไซต์และจำนวนการสมัครสมาชิก

ปริมาณการเข้าชมเว็บไซต์และจำนวนการสมัครสมาชิกเพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกจากนี้ยังมีจำนวนการ Install แอปที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก

22%

ปริมาณการเข้าชมสูงขึ้น 22% เมื่อเทียบกับก่อนใช้โฆษณา Dable

26%

จำนวนการสมัครสมาชิกเพิ่มขึ้น 26%

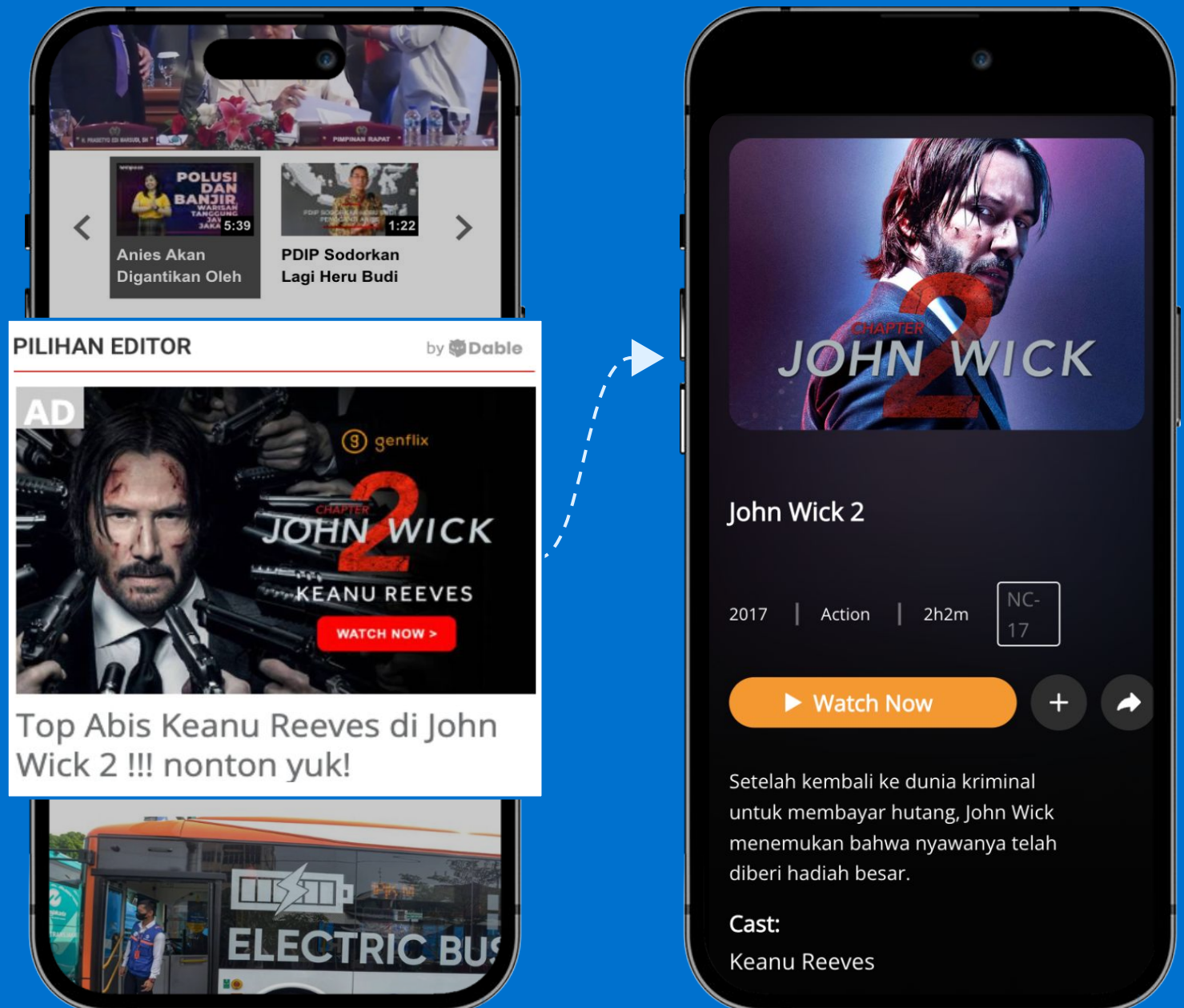
“Dable เป็นโซลูชันสำหรับนักการตลาดที่กำลังประสบปัญหาด้านแคมเปญการตลาดของพวกเขา”

ในปีนี้ Genflix มีความมุ่งมั่นในการเพิ่มจำนวนการสมัครสมาชิกทั้งหมด 10 เท่า เมื่อใช้แคมเปญกับ Dable ผู้ใช้จำนวนมากสามารถทราบเกี่ยวกับราคาค่าสมาชิกที่สมควรจะต้องจ่าย และความยอดเยี่ยมของแพลตฟอร์ม

Dable เรา Genflix พบว่า Dable เป็นแพลตฟอร์มโฆษณาแบบเนทีฟที่มีประสิทธิภาพที่ช่วยเพิ่มจำนวนการสมัครได้มากขึ้นเป็นอย่างมาก

Art Juliadi

หัวหน้าฝ่ายการตลาด Genflix Indonesia





YAZ | Bayer AG - Yaz

Bayer AG เป็นบริษัทเวชภัณฑ์และเทคโนโลยีชีวภาพข้ามชาติของเยอรมัน ผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพผู้บริโภค (รวมถึง YAZ) เป็นธุรกิจหลักของ Bayer AG สำหรับ Yaz อ่องกงเป็นตลาดเดียวที่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านเคาน์เตอร์ (OTC) ในร้านขายยาโดยไม่ต้องสมัครสมาชิกสำหรับการซื้อสินค้าทางการแพทย์

ความท้าทาย แบรนด์และสินค้าเจาะตลาดได้ยาก

ความท้าทายหลักสำหรับ Bayer AG คือการแสดงผลโฆษณาแบบรูปภาพในแพลตฟอร์มดิจิทัลหลักๆ (เช่น Google, Facebook) นั้นถูกจำกัด (หรือส่งผลให้มีการเปิดรับน้อย) เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ลูกค้ายังมีแนวโน้มที่จะถูกล็อกให้อยู่ในช่องทางที่โฆษณาที่พวกเขาเลือกและจำกัด ตลอดจนจนถึงมีความยืดหยุ่นน้อยในการเปลี่ยนแผนการตลาด ซึ่งหมายความว่า เป็นเรื่องยากสำหรับพวกเขาที่จะใช้แพลตฟอร์มใหม่ๆ อย่างไรก็ตาม โฆษณาแบบดีสเพลย์ธรรมดาได้รับการพิสูจน์แล้วว่า มีประสิทธิภาพน้อยกว่า ซึ่งลูกค้าต้องการช่องทางที่มีประสิทธิภาพสำหรับการขยายเนื้อหาไปยังผู้บริโภคได้

โซลูชัน ใช้เนื้อหาที่ค่อนข้างหลากหลาย

ลูกค้าเข้าใจอย่างถ่องแท้ถึงความยอดเยี่ยมของการโฆษณาเนทีฟ ซึ่งไม่ใช่ความแข็งแกร่งของแบรนด์/ผลิตภัณฑ์ แต่เป็นการทำให้ผู้ชมรู้สึกสบายใจและ "เป็นเจ้าของภาษา" ดังนั้นภาพสต็อกที่ไม่มีตราสินค้า "Yaz" จึงถูกนำมาใช้ และใช้มุมมองเนื้อหา 3 ประเภทแทนเพื่อกระตุ้นความสนใจของผู้ชม นอกจากนี้ การกำหนดเป้าหมายตามบริบทและการกำหนดเป้าหมายจากคำหลักยังมีบทบาทอย่างมากในแคมเปญอีกด้วย

ผลลัพธ์

ลดอัตรา bounce rate และมีอัตราการเข้าชมเว็บบยาวนานขึ้น

ข้อมูลจากทางลูกค้าแสดงให้เห็นว่าการเข้าชมจาก Dable มีแนวโน้มที่จะมีเวลาอยู่บนเว็บไซต์นานขึ้น



“เราสามารถเข้าใจทิศทางของเนื้อหาของเราได้ดียิ่งขึ้น

เนื่องจากเราสามารถสร้างคอนเทนต์ได้หลายรายการต่อแคมเปญ และสามารถทราบประสิทธิภาพภายใต้การกำหนดเป้าหมายเดียวกันได้ จึงเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับการวางแผนเนื้อหาในอนาคตของเรา

จากทีม Product และ Marketing บริษัท YAZ





tour box | TourBox

TourBox ก่อตั้งขึ้นในเดือนพฤศจิกายน 2559 และเริ่มสร้างเครื่องมือใหม่ที่จะพลิกโฉมอุตสาหกรรม คุณภาพของฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ของ TourBox ได้รับการยกระดับขึ้นสู่ระดับที่ไม่มีใครเทียบได้ผ่านการตรวจสอบการทดลองใช้งาน และการปรับเปลี่ยน ตลอดจนความพยายามอย่างต่อเนื่องของทีม R&D

ความท้าทาย

ผลิตภัณฑ์ของ Tourbox เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม และพวกเขาไม่รู้ว่าจะหาผู้บริโภคได้จากที่ใดในตลาดใหม่

เนื่องจากความพิเศษของผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มผู้มีโอกาสเป็นลูกค้ามีจำนวนมาก นอกจากนี้ ด้วยงบประมาณที่จำกัด TourBox จึงต้องการความสมดุลระหว่างการสร้างแบรนด์และประสิทธิภาพของโฆษณา

โซลูชัน

สร้างคอนเทนต์หลายรายการและกระตุ้นให้ขยายขีดจำกัดของพื้นที่โฆษณาเป้าหมาย

เนื่องจาก Dable เป็นแพลตฟอร์มโฆษณาแบบเนทีฟที่ใหญ่ที่สุดในเกาหลี เราจึงแนะนำให้พวกเขาลองใช้คอนเทนต์ที่มีความเป็นไปได้อย่างหลากหลายที่สุดแทนที่จะมุ่งเน้นไปที่กลุ่มที่สนใจงาน Art เพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ เรายังแนะนำให้ใช้งานโฆษณาหลายชั้นด้วยการออกแบบที่สวยงามซึ่งจะดึงดูดความสนใจของผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า

ผลลัพธ์

การแสดงผลที่รับชมได้ 17.8 ล้านครั้งใน 5 วัน

Tourbox ใช้เวลาเพียง 5 วันในการเห็นศักยภาพที่ Dable มี โดยเฉพาะอย่างยิ่งเนื่องจากการเปิดรับโฆษณาจำนวนมหาศาลในประเทศเกาหลี เมื่อเปรียบเทียบกับช่องทางอื่นๆ พวกเขาคิดว่า vCPM ของ Dable นั้นคุ้มค่ามาก และสิ่งนี้สามารถช่วยปรับปรุงแบรนด์ของพวกเขาในตลาดใหม่ๆ ได้

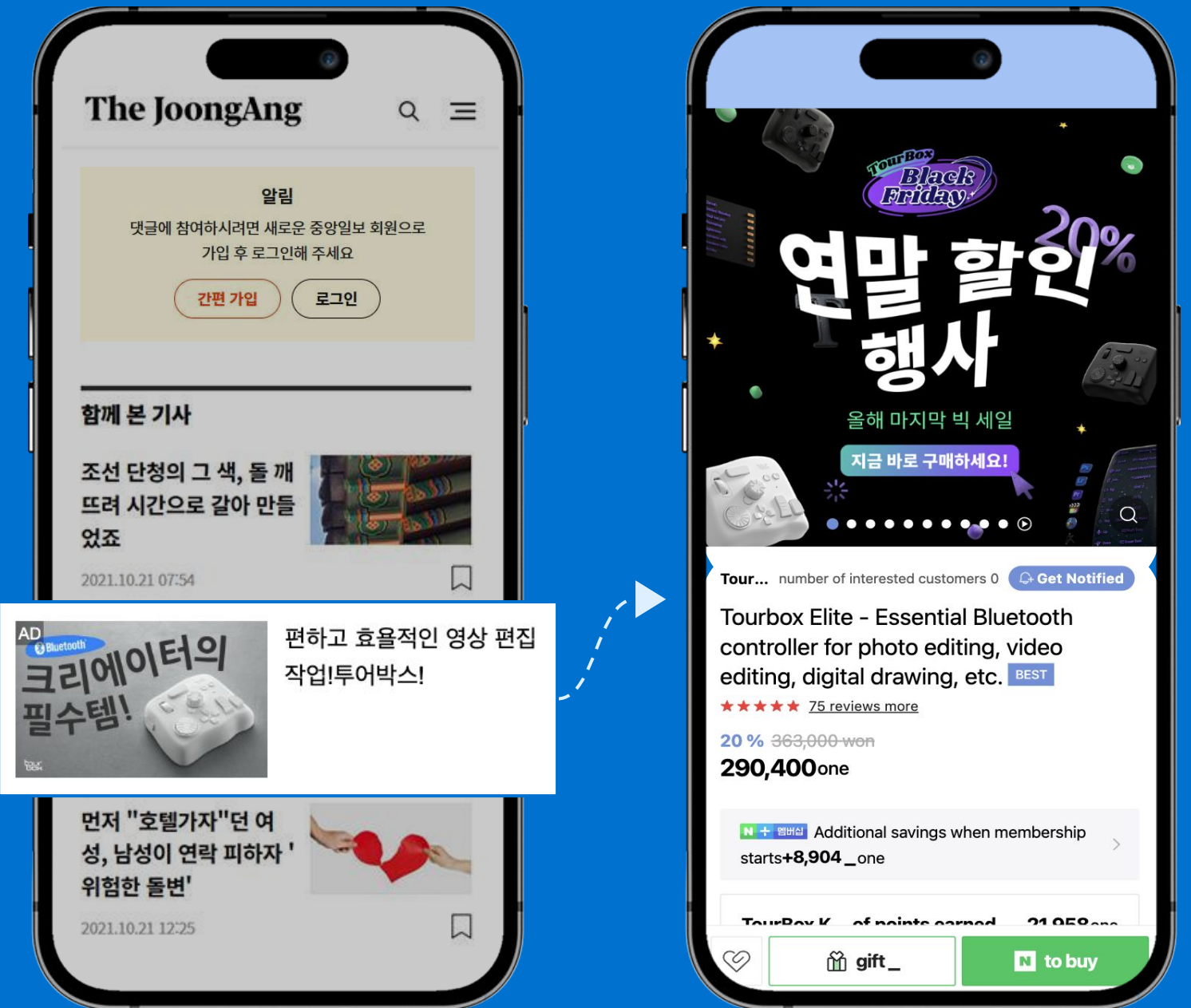
17,785,311
คนเห็นสื่อโฆษณา

ประมาณ 18 ล้าน คนเห็นสื่อโฆษณา
ภายในระยะเวลา 5 วัน

“ผลิตภัณฑ์ของเรามีความเฉพาะเจาะจงมาก ดังนั้นเราจึงตั้งใจที่ได้เห็น Dable สามารถช่วยเราค้นหาผู้มีโอกาสเป็นลูกค้าได้”

เนื่องจากตลาดเกาหลีค่อนข้างใหม่สำหรับเรา เราจึงยินดีที่ได้เป็นพันธมิตรด้วยแพลตฟอร์มโฆษณาเนทีฟที่ใหญ่ที่สุดในเกาหลีเพื่อช่วยเราสร้างการรับรู้ในเกาหลี

Mr.Wen ผู้จัดการฝ่ายการตลาดระหว่างประเทศ





Plarium เป็นบริษัทเกมที่ดำเนินการและรันเกมพีซีหลายเกม โดย RAID เป็นหนึ่งในเกมที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด RAID แสดงผลลัพธ์ที่น่าประทับใจนับตั้งแต่เปิดตัวทั่วโลกในปี 2019 โดยสร้างรายได้มากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์ (กรกฎาคม 2022)

ความท้าทาย

เพิ่มการรับส่งข้อมูลคุณภาพสูงสุดในฟรีเมียม PC เว็บไซต์ที่มีผู้เล่นมากขึ้น

Plarium ต้องการเพิ่มการเข้าชมพีซีในเกาหลีให้ได้มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเว็บไซต์สื่อระดับฟรีเมียมและ MSN ที่มีผู้เล่นที่มีศักยภาพจำนวนมากที่ทำการซื้อในเกม เป็นเรื่องท้าทายสำหรับพวกเขาในการเพิ่มจำนวนผู้ใช้และใช้งานแคมเปญด้วย CPA ที่ทำกำไรได้ด้วยงบประมาณการตลาดของพวกเขา

โซลูชัน

ทำการเลือกมีเดียด้วยตนเอง และปรับคอนเทนต์เป็นภาษาท้องถิ่น และเพิ่มราคา CPC เฉพาะมีเดียที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

ในตอนแรก Dable จัดทำลิสต์ไซต์ของฟรีเมียมมีเดียตามประสิทธิภาพ และมีผู้ใช้เป้าหมายจำนวนมากสำหรับ Plarium ในขณะที่ทำแคมเปญ Plarium รู้สึกประทับใจกับ CPA และต้องการเพิ่มปริมาณการใช้จ่ายเพื่อรักษา CPA ให้ต่ำ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้ เราได้แปลชื่อโฆษณาให้กับทาง Plarium แล้วสำหรับ CTR ที่สูงขึ้นและแนะนำให้เสนอราคา CPC ที่สูงขึ้นในไซต์สื่อที่มีประสิทธิภาพที่สุด

ผลลัพธ์

Plarium ประสบความสำเร็จสูงสุดในการหาคนที่สนใจ ฟรีเมียม PC เว็บไซต์ภายในเกาหลี

หลังจากเริ่มต้นหนึ่งเดือน การใช้จ่ายรายเดือนของพวกเขาเพิ่มขึ้นอย่างมากในขณะที่ CPA ยังคงที่ แคมเปญสร้างการแสดงผลที่ได้แสดงมากกว่า 600 ล้านครั้งและเพิ่มจำนวน Conversion ขึ้น 25% ในขณะที่รักษาระดับงบประมาณรายเดือนที่ใกล้เคียงกันเป็นเวลาหนึ่งปี

600M

ประสบความสำเร็จในการแสดงผล vImp ต่อเดือน

25%

เพิ่มจำนวนยอดขายและราคาขายที่คงที่

“Dable มีการแสดงตนที่ยอดเยี่ยมและการเข้าชมที่มีคุณภาพในสื่อระดับฟรีเมียม”

เพื่อเพิ่มการเข้าชมพีซีให้ได้สูงสุดโดยมี CPA ที่ทำกำไรได้ เป็นประโยชน์มากสำหรับเราที่ Dable ตรวจสอบแคมเปญอย่างระมัดระวังและแม้แต่ช่วยแปลชื่อโฆษณา บริการเหล่านี้สนับสนุนให้เราเพิ่มงบประมาณแคมเปญ

Risa Nakayama SmartShare



Key Takeaways

- 1 Smart Tracking Script ของ Dable ถือเป็นตัวช่วยสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการนำเสนอโฆษณาแบบอัตโนมัติ เราจึงแนะนำให้ผู้ลงโฆษณาติดตั้งไว้
- 2 Targeting Function ของ Dable สามารถเลือกตาม Media Targeting, Audience Targeting, Geo-targeting, Contextual Targeting, และ Language Targeting เป็นต้น.
- 3 เมื่อใช้งาน Dable ไปสักระยะ จะสังเกตเห็นการเพิ่มขึ้นของกราฟฟิคอย่างชัดเจน ทั้งที่มาจากการใช้คีย์เวิร์ดค้นหาในหน้าเสิร์ชเอนจิน (Organic Traffic) และที่เข้ามาทางเว็บไซต์โดยตรง (Direct Traffic)
- 4 Dable Ad ช่วยส่งกราฟฟิคคุณภาพไปยังเว็บไซต์ของผู้ลงโฆษณาและช่วยเพิ่ม Conversion Rate ในอุตสาหกรรมแทบทุกประเภท
- 5 Dable Ad ช่วยให้การขยายช่องทางการขายด้านบนสุด (Sales Funnel) ประสบความสำเร็จ ด้วยการนำมาซึ่งกราฟฟิคคุณภาพที่มีแนวโน้มในการซื้อสูง

Discover your new customers with Dable AI

Make Every Moment an Opportunity with Dable Customer Discovery

ยกระดับธุรกิจของคุณไปอีกขั้นด้วยการกระจายโฆษณา

ไปยังเว็บไซต์พรีเมียมชั้นนำทั่วโลกผ่าน Dable Ads

Dable ได้รับความไว้วางใจจากแบรนด์ดังระดับโลกจากผลงานที่เราสามารถทำได้
หลายแบรนด์ในขณะนี้ ก็กำลังทำแคมเปญกับ Dable เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จ
ให้เราช่วยคุณบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้!

[สร้างบัญชีโฆษณาของคุณตอนนี้เลย >](#)