

账户重组带来3个月内的迅猛增长

通过使用Adcore的动态项目创建和提要编辑工具，Discount Filters组织并整合了他们的方案、推动了收入的显著增长，并节省了宝贵的劳动力。

"Adcore对于管理我们的大规模PPC方案一直是至关重要的。它易于使用、高度可定制，这对任何希望控制其PPC方案的单位来说都是完美的。Adcore的支持团队在实现我们的目标时反应非常迅速，而且给予了很多帮助。我们对它很满意！"

Syed Raza - Discount Filters



SOLUTION

成功的北美过滤器公司Discount Filters决定提高其在Google Ads和Microsoft Ads中的方案绩效。Adcore为账户和方案结构制定了新的战略、提高了绩效表现，并节省了营销团队的时间和精力。

+62% 收入

经过3个月有效策略的施行，Discount Filters的收入显著增加。

-114 小时

Adcore的动态方案创建工具为其管理节省了宝贵的时间，确保自动创建方案，并根据库存数量和定价的变化进行更新。



智能策略

作为强有力的合作伙伴，我们与谷歌和微软一起，创建了一款智能账户战略，并定义了可以准确转化为方案结构的业务目标。



可行计划

准确的目标、计划和期望与业务战略相一致，为账户重组和方案创建制定一个可实现的分步行动计划。

关于Discount Filters

成立时间: 2011

员工数量: 51-200

总部: 美国

行业: 电子商务, 家居用品

<https://www.discountfilters.com/>

本公司的目标是终身成为您日常生活的一部分。从寻找合适的过滤器，到订购和收货，以及适时更换您的旧过滤器。

Adcore Success 团队于2020年12月开始与Discount Filters内部营销团队合作，并由谷歌和微软战略合作伙伴的专家陪同。

使用技术

TECH USED



Adcore Customer Story

Adcore客户案例

账户重组带来3个月内的迅猛增长

ADCORE

通过使用Adcore的动态项目创建和提要编辑工具，Discount Filters组织并整合了他们的方案，推动了收入的显著增长，并节省了宝贵的劳动力。

挑战 CHALLENGE

客户销售多个自有品牌，每个品牌下有50多种产品和数百种型号。因此，该活动被拆分为多个帐户，每个帐户运行50多个方案。这些方案需要大量持续的维护，使其与库存和定价的变化保持一致。客户正寻找一种方法来扩大活动规模，同时试图降低维持活动所需的劳动力数量。

SOLUTION 解决方案

经过几次会议，帮助成功团队学习和分析活动和挑战，我们制定了一个战略工作计划，其提供新的账户结构，同时关注每个品牌的目标和历史。使用Adcore方案技术，客户创建了更符合谷歌最佳实践和自动化的动态方案。使用动态参数和自动同步也有助于将新方案所需的维护量几乎降低到零。此外，我们与谷歌和微软的专门团队定期举行战略电话会议，以配合账户结构的变化并提供额外的支持。

主要措施 RESULTS 结果

- 账户和网站分析
- 账户重组，将每个账户整合为2-9个推广活动，而不是50多个
- 使用Feeditor进行提要编辑和优化
- 使用Adcore Views创建基于提要的动态方案
- 在选定的帐户上进行测试、微调，然后拓展到所有帐户

季度业绩:

转化率+58%

收入+62%

点击通过率+17%