



Kaydora在增加销售额的同时保持理想投资回报率

ADCORE

通过灵活使用竞价策略和创建精准的营销计划， Adcore成功增加Kaydora的销售额和增加ROAS。

Adcore团队在谷歌， Facebook等渠道有多年的优化经验， 配备海外的专属客户经理， 一对一进行账户投放与定期汇报， 十分专业。他们可以准确的把握账户投放的节奏， 不断提高投资回报率， 尤其适合没有自己专业团队的中小卖家进行合作， 并可节省大量的广告成本浪费， 用最快的时间， 最小的投入成本开辟新市场。 **营销总监王明明**



SOLUTION

Kaydora是一家专业生产再生婴儿玩偶的跨境电商企业， 主要目标是短时间增加销售额并保持理想的投资回报率（ROAS）。

通过制定微观的转化策略， Kaydora的订单增长了470%； 销售额增长了526.3%； ROAS增长了201.4%。

+470%

订单量

集中火力优化微转化， 从而瞄准购买欲更高的受众得以增加订单量

+526%

销售额

定制最佳的优化策略和智能竞价策略使得我们大幅度增加了销售额



主动出击

短时间内增加订单量和销售额需要快速和聪明的决策。我们奉行主动出击的概念， 灵活调整策略并抢占先机。



团队精神

与客户共同深挖数据表现并持续汇报， 有助收益最大化和销售额爆炸性增长。

关于Kaydora
成立日期: 2008
员工数目: 50-100
总部: 北京
行业: 跨境电商, 零售
网址: <https://www.kaydora.com/>

Kaydora是一家专注生产高质量再生
婴儿玩偶的电商企业

Adcore自2020年八月开始与Kaydora
进行战略合作并持续取得非凡的业
绩。

TECH USED



Kaydora在增加销售额的同时保持理想投资回报率

通过灵活使用竞价策略和创建精准的营销计划, Adcore成功增加Kaydora的销
售额和增加ROAS。

CHALLENGE

专注生产再生婴儿玩偶的跨境电商企业Kaydora希望
在保持投资回报率的同时致力增加销售额。由于产
品类目属于利基市场, 他们必须定向购买欲和行业
相关的消费者, 并保证营销成本不会大幅提高。

SOLUTION

我们为Kaydora量身定制了深度的营销方略, 微转化
策略和智能竞价策略。最终, 善用谷歌算法中的智
能竞价快速地触及精准的受众和获得用户数据。此
策略允许我们在短时间内取得爆炸性的增长订单量,
销售额和利润。

主要行动

- 进行深度的市场和行业研究去找出相关的消费者。
- 从第一天开始就建立以结果为导向的营销策略。
- 微转化策略的执行并在短时间内收集大量用户数据。
- 灵活性使用不同的竞价策略去最大化订单和销售额。

- 转化: +470.00%
- 转化价值: +526.31%
- 转化率: +47.22%
- 广告投资回报率: +201.41%