

Audience Marketing & Growth Hacking

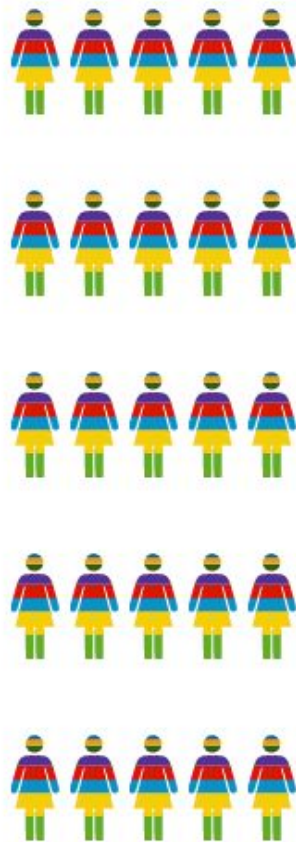
Black Chiu @ Modern Web 2016

Audience Marketing 是什麼概念

我們發現喜歡整容手術的女生
喜歡吃 Subway 跟聽阿妹的歌
，於是我們找了幾個暨有會員
做了一些分析

Interests

- 音樂:阿妹 19.33%
- 食物:Subway 19%
- 喜好品牌:Forever21 18.24%
- 電視節目:甘味人生 17.02%
- 精品品牌:COACH 13.26%
- 汽車:Audio 12.53%
- 化妝品:NYX 9.1%
- 雜誌:少年快報 8.1%



實務範例：從台灣受眾建立日本類似受眾

78 成果：網站點擊次數 NT\$4 每次成果的成本 4.26% 成果比率



導入前 CPC = 11
 導入後 CPC = 4
 成本降低

63.6%

點擊次數.. ?	CT... ?	CPC... ?	瀏覽次數 ?	CPM... ?	連結點擊.. ?	CPC... ?	CT... ?
260	3.43%	NT\$5	7,588	NT\$157	227	NT\$5	2.99%
8	1.90%	NT\$10	421	NT\$195	7	NT\$12	1.66%
36	1.99%	NT\$8	1,811	NT\$166	28	NT\$11	1.55%
86	4.70%	NT\$3	1,831	NT\$164	78	NT\$4	4.26%
68	3.54%	NT\$4	1,919	NT\$156	58	NT\$5	3.02%
62	3.86%	NT\$3	1,606	NT\$133	56	NT\$4	3.49%
260 總計	3.43% 每次瀏覽	NT\$5 每次點擊	7,588 總計	NT\$157 每千次瀏...	227 總計	NT\$5 每次行動	2.99% 每次瀏覽

Muzik Online
 由 MUZIK Creative Digital Ltd. 撰寫 [?] · 2015年11月9日 ·
 ショパン、ベートーベン、バッハ...CMドラマの常連曲
 翻譯年糕

聴くことはない=クラシック音楽を知らない

廣告受眾詳情
 查看如何定義此廣告受眾

廣告受眾名稱 Lookalike (JP, 10%) - 導入播放
 國家 / 地區 JP
 來源 導入播放

[編輯](#)

~~NAME~~

~~AGE~~

~~GENDER~~

~~LIVING~~



CONTACT

BEHAVIOR

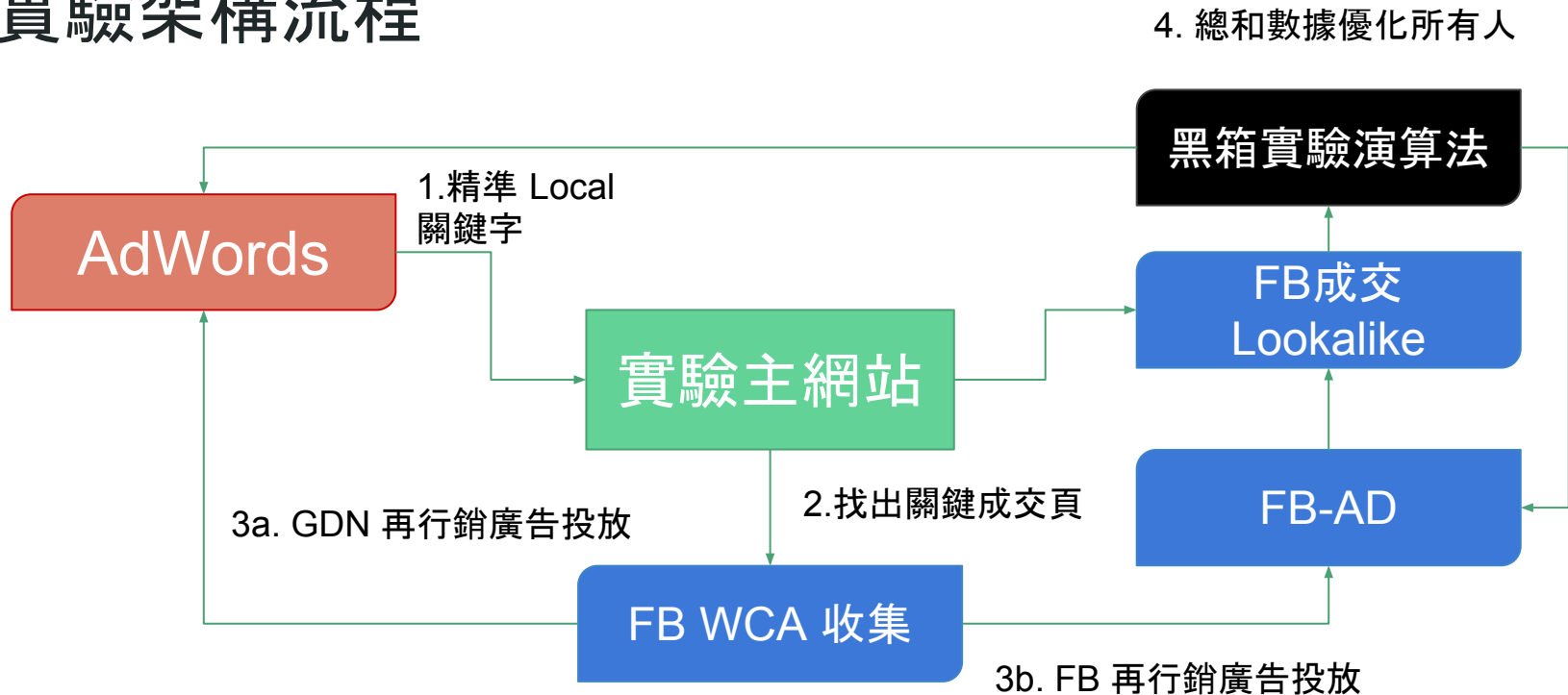
LOYALTY (RFM MODEL)



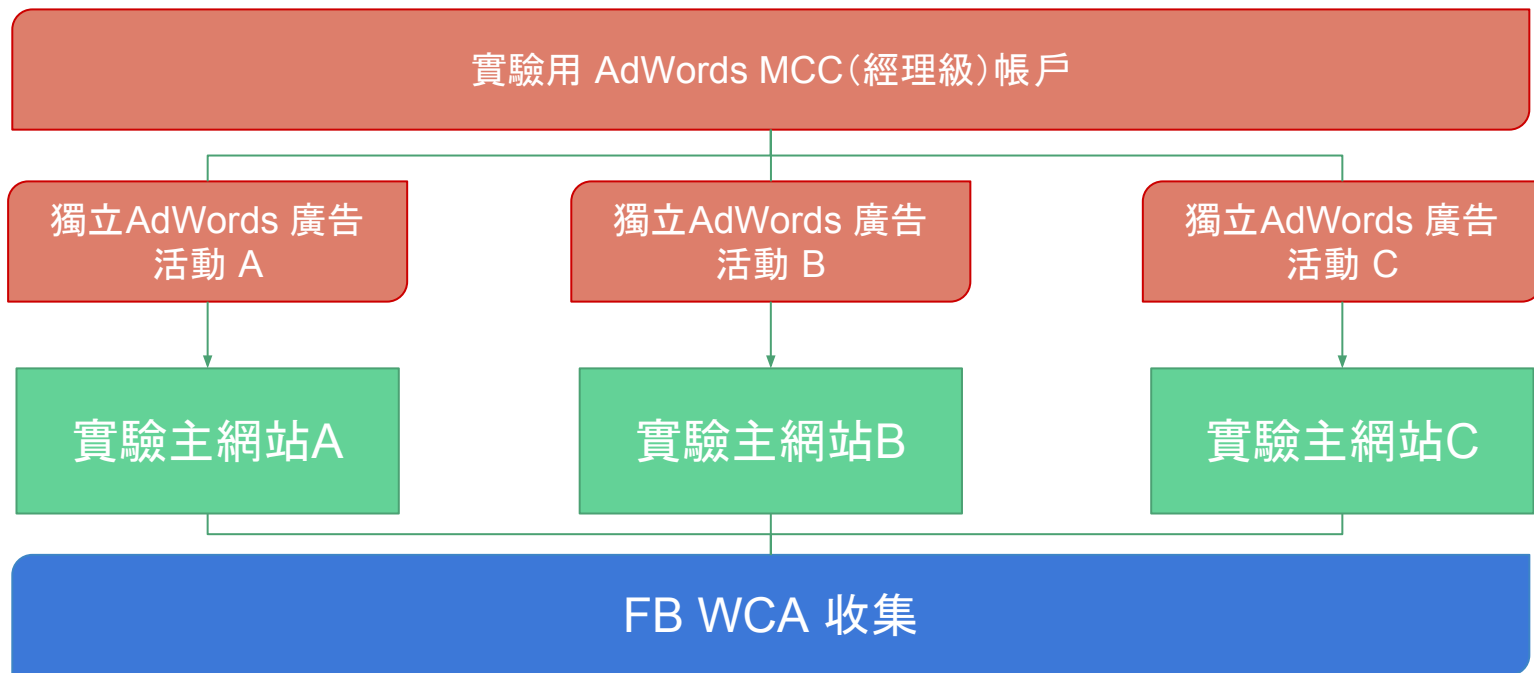
20PB in 3 months

有必要嘛？

實驗架構流程



流量架構原則



維持各網站的獨立性, 又可以透過小聯盟互相幫忙

Growth Hacking Model AARRRR



Acquisition



Activation



Retention



Referral



Revenue

● CONTACT

- UID
- Facebook ID
- LINE mid
- Google ID
- others

Growth Hacking Model AARRRR



Acquisition



Activation



Retention



Referral



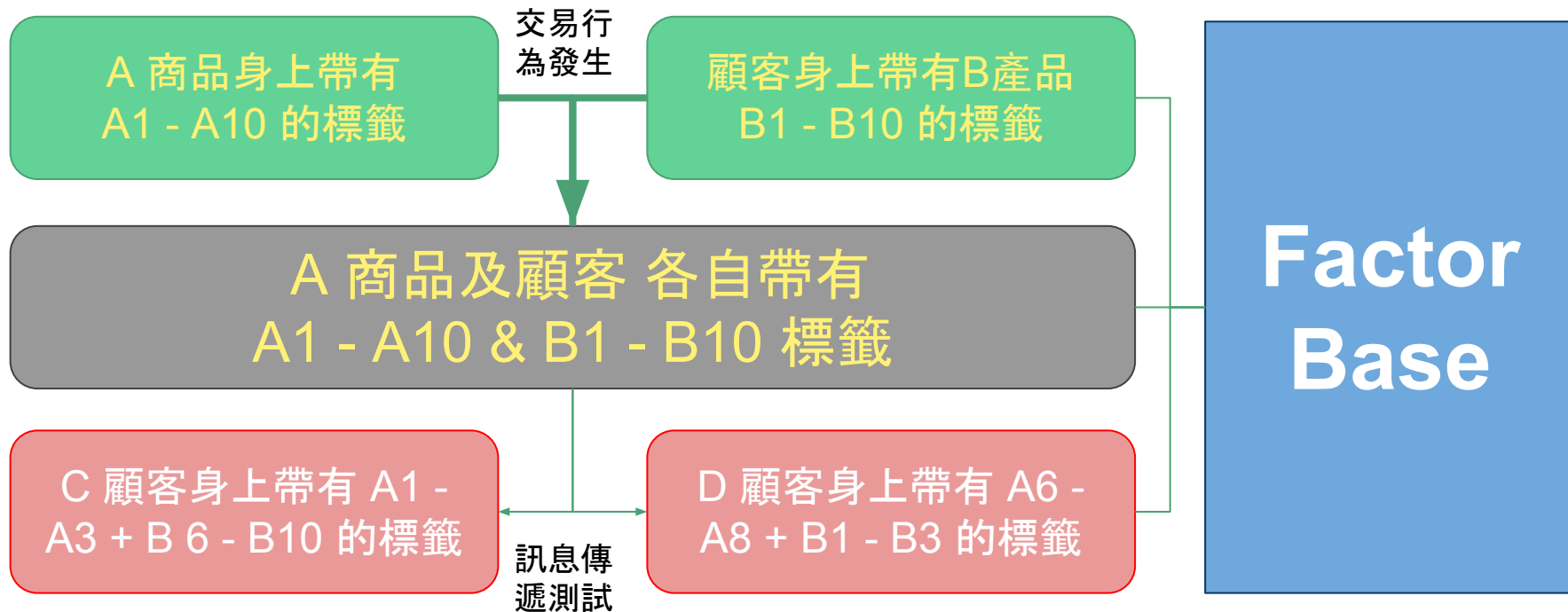
Revenue

- Searched Keywords
- Active Interest
- Product Catalog
- **Purchase History**
- **Browser History**

MODEL ONE

Product vs People

MODEL I 設計邏輯



以電子商務為例

Case Study

CTR 提昇 100% 以上

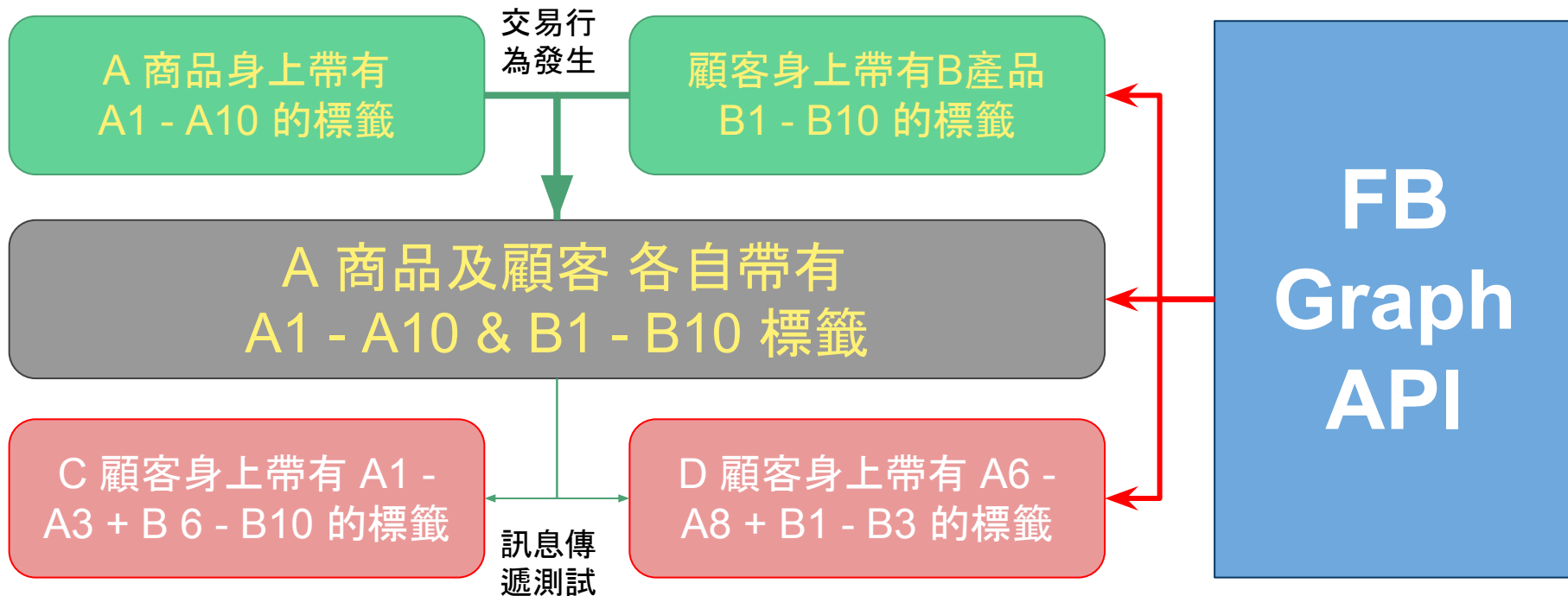
CR 提昇 50% 以上

ROI 提昇 50%

MODEL TWO

Product vs Interest

MODEL II 設計邏輯



雖然全部的實驗 還沒做完

According to our experience

CTR 可增加 **200%**

CPC 降低 **50%** 以上

ROI 提昇 **30%**
