

# “数字化” 破局海外市场 创想三维3D打印机出海营销

- ◆ 品牌名称：创想三维
- ◆ 所属行业：科技产品
- ◆ 执行时间：2019.06-12
- ◆ 参选类别：效果类-效果广告



背景介绍

INTRODUCTION



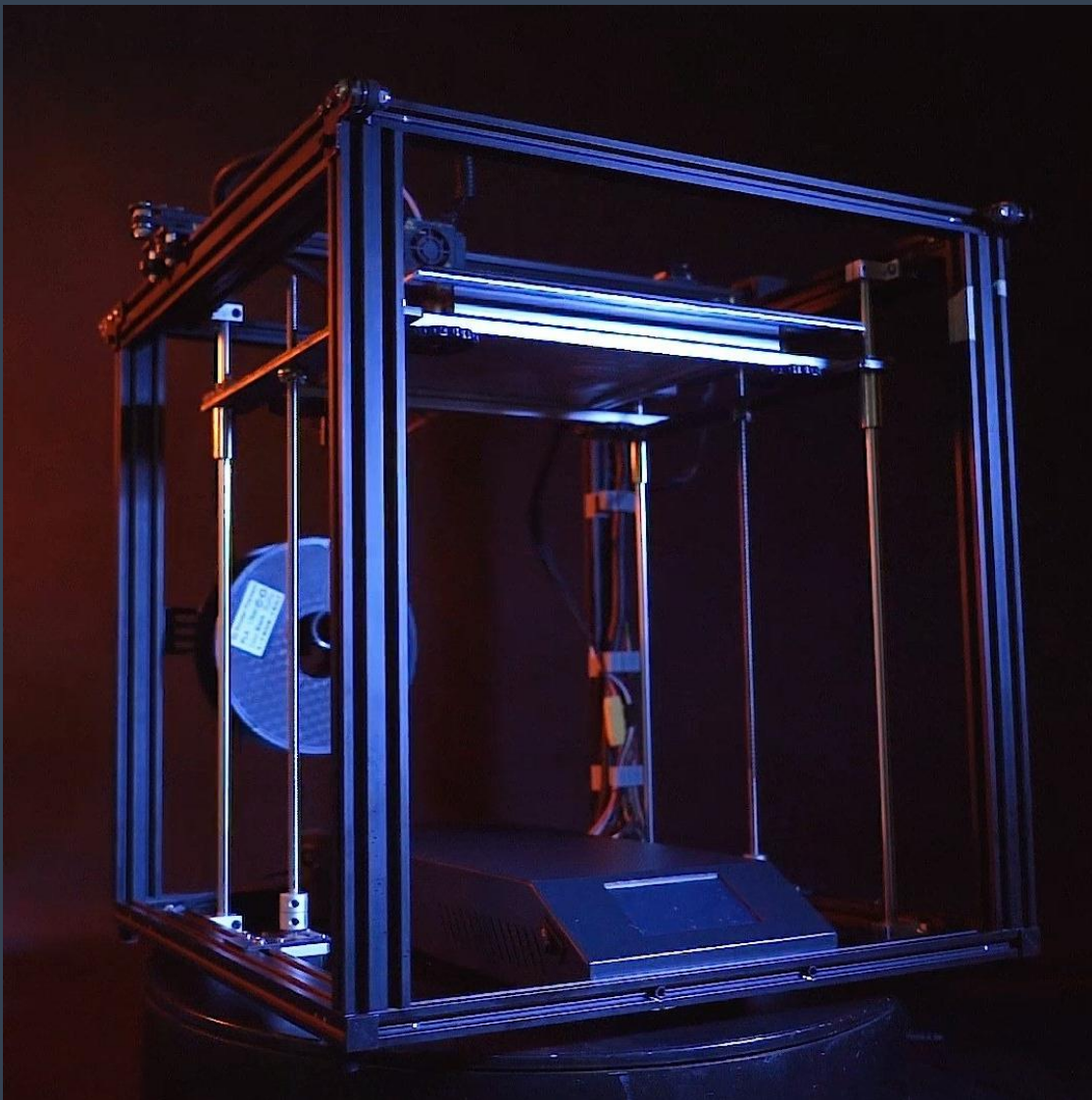
## 背景介绍

深圳市创想三维科技有限公司创立于2014年，专注于3D打印机的研发和生产，为用户提供高效实惠的3D打印综合方案，主要服务于B端客户。2018年，公司新建海外独立站，拓展海外C端市场。



## 目标与挑战

T A R G E T & C H A L L E N G E



### 推广目标

- 在有限的预算下，实现网站销量翻番，单次购物成本降低50%，广告花费回报提升2倍；
- 在推广期内，Facebook主页粉丝增加15万。

### 推广周期和预算

- 2019年6月 – 2019年12月
- 15 万人民币 \*低预算试水

### 项目挑战

- 海外独立站建立时间短，无流量；
- 项目团队不足十人，均无海外推广经验，起步预算较低；
- 产品首次尝试2B到2C业务转型，缺少市场和受众基础。



## 营销策略

MARKETING STRATEGY

1. 通过“产品+市场+渠道”三方数据洞察，选择高净值市场美国作为主力市场，开启线上营销海外布局；
2. 使用SinoClick广告智能投放系统，通过技术工具的使用不断优化广告推广投放ROI；
3. 以品牌带销量，通过在社交平台上进行内容运营和社交营销，拉近与终端用户的距离，不断培养产品的品牌力和忠诚度。







# 1. 数据洞察，明确投放市场和受众画像

TARGETING & AUDIENCE PORTRAIT

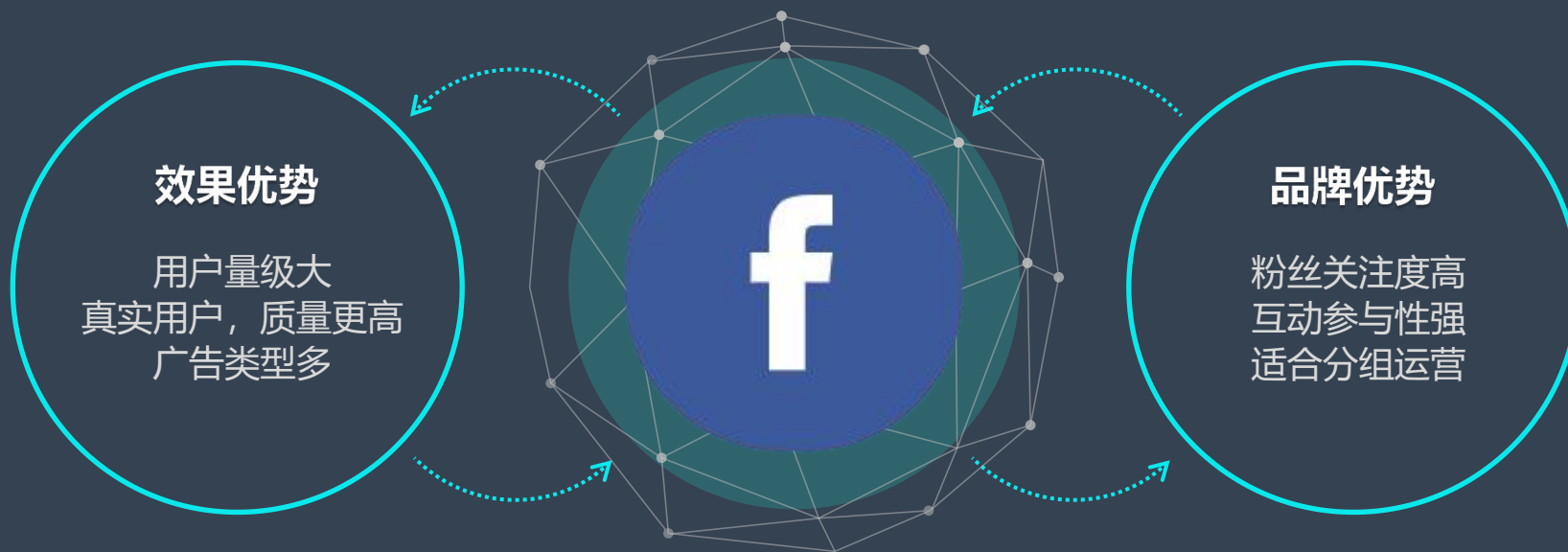


- 通过海外搜索引擎大数据Google Trends和海外社交媒体Facebook Audience Insight分析发现，美国是最适合3D打印机的5个市场之一，美国地区用户对3D打印机最感兴趣；
- 通过初期的广告测试数据发现，在所选国家中，美国地区的受众加购最多，且成本最小；
- 从不断优化的广告数据中，精确定位用户画像：25-54岁、男性、对3D打印/模型打印/立体模型感兴趣、对电子产品感兴趣、有一定消费能力的群体。



## 2. 确定海外媒体营销渠道：Facebook

MARKETING PLATFORM: FACEBOOK

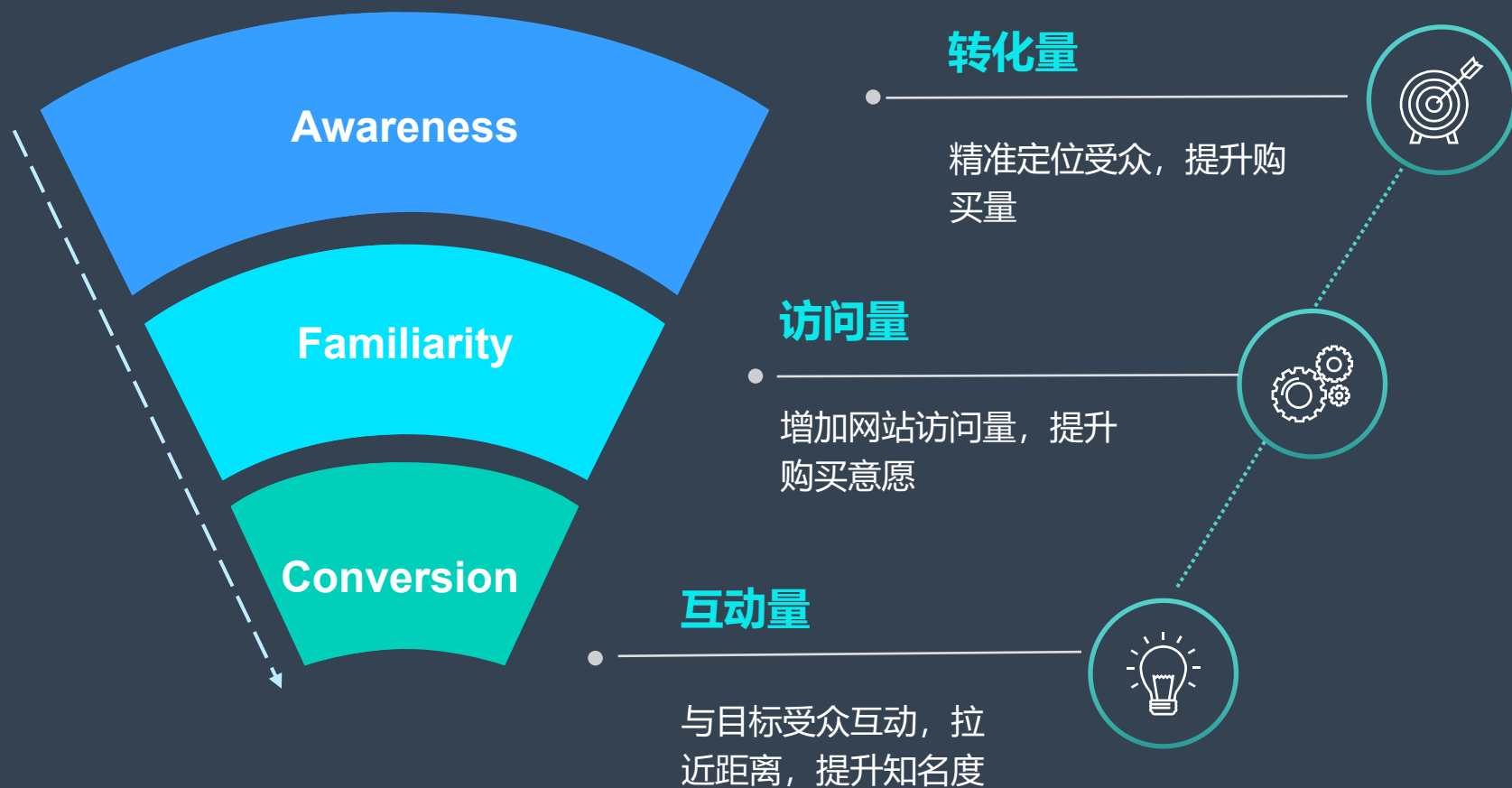


对比各渠道特点及营销效果，结合客户对品牌及粉丝运营需求，选定Facebook作为首次打入海外市场的营销平台，在积累一定数据量回收市场反馈后，再拓展更多渠道。



### 3. 设立多维度广告目标

AD TARGETS SETTING



**Sinoclick**  
逸途

SinoClick作为一站式广告管理系统，可对接包含Facebook在内的九大海外主流营销平台，通过人工智能、机器学习等技术持续优化广告投放成效。



# SinoClick 智能广告管理系统提高效率, 提升ROI

SINOCLICK SYSTEM

## 智能广告投放

- 智能推荐兴趣词, 快速拆分受众
- 批量创建广告

## 创意优化

- 海量创意模板, 一键生成不同尺寸广告图片
- 对接全球本地化创意专家

## 一键关联

### 独立站店铺

- 导入商品数据
- 快速创建目录
- 自动监测广告投放配置是否完整



## 广告数据报表

- 针对已投放的广告成效自动打分
- 智能诊断广告数据

## 效果提升

- 观察数据反馈, 确定最有效的投放方向后, 加大力度





## 4. 粉丝运营，以品牌带销量

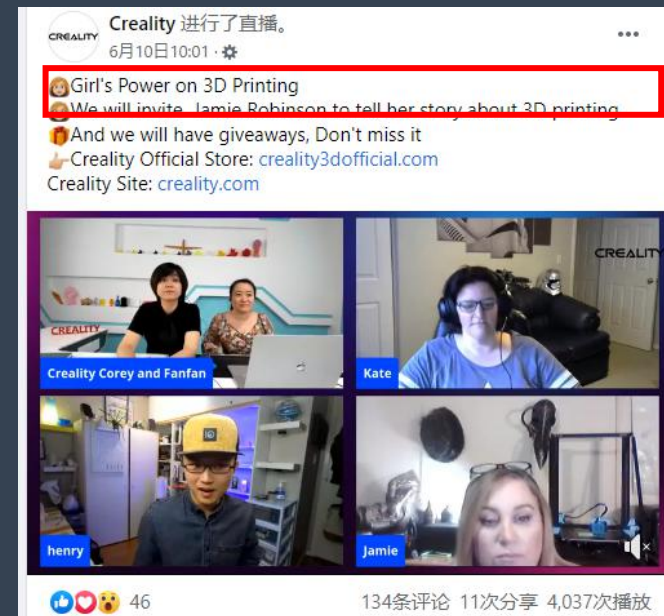
FACEBOOK ACCOUNT OPERATION



定期直播，培养粉丝互动习惯



分层运营小组，增强用户黏性



邀请KOL参与测评，建立口碑



## 4. 粉丝运营，以品牌带销量

BRANDING & SELLING

# 创意策划

通过突出的产品效果、使用场景的视觉呈现，强化高科技的品牌形象，迅速抢抓海外用户的眼球。



帮助创想在为期6个月的推广中，实现了：

主页粉丝 **从0增长至18万**

目标完成度125%

网站每月订单数 **提升4倍**

超出客户预期200%

单次购物成本 **减少74%**

目标完成度150%

广告花费回报 **提升6倍**

超出客户预期300%

