

Red Magic 品效合一强势出海

广告主：Red Magic

所属行业：IT 科技类

执行时间：2019.05.27-08.30

参选类别：出海营销类

营销背景

Red Magic 3 专为游戏玩家设计的一款游戏手机，2019 年 5 月 27 日在海外官网开售，主要目标为欧美市场。产品搭载骁龙 855 处理器，配备 5000mAh 大容量电池和 6.65 英寸屏幕，主打液冷散热性能和超长续航能力，性价比极高。

预热阶段，在其他社交媒体平台取得了不错的曝光效果，产品发布后，谷歌平台将成为广告投放的重点，为提升销量助力。

挑战：由于游戏手机产品受众群体较小，广告成效较难突破以往的成绩，客户希望通过投放 Google 广告大幅提升新品销量。

营销目标

- 1、提高品牌知名度，打造品牌特有形象；
- 2、找到精准的潜在客户，提升产品销量，提升 ROI；

策略与创意

在其他社交平台完成了预热阶段大量曝光的营销目标，产品开售后的营销重心转到转化效果最好的谷歌平台，以促进购买转化为主要目标，品牌曝光为辅。因此，在预算的分配上，将会向漏斗转化端倾斜。

Branding:

策略：预算 30%，利用 Google 广告的投放来增加网站新品页流量，以曝光和增加品牌知名度为目标，投放 Youtube 视频广告和展示广告，收集访问过网站和观看过视频广告的用户数据，用于后续再营销广告中。

创意：展现产品的性能优势、功能亮点，在同类型产品中突围，抢占用户脑海中的“记忆点”。

Performance:

策略：预算 70%，加大效果营销力度，投放以转化为目标的广告来增加新品销售，主要投放品牌词搜索、通用词搜索、展示再营销、视频再营销、购物广告，巧用 Google 的机器学习和智能广告，使转化效果最大化。

创意：重点展现产品有竞争力的价格优势，吸引客户点击广告进入网站，以促进客户的转化行为。

执行过程/媒体表现

1、观看 YouTube 视频：Trueview 插播广告 → 扩大品牌影响力

定位 18-40 岁，对游戏、手机感兴趣用户，投放以 CPM 出价的 Trueview 插播广告，低成本扩大受众面。

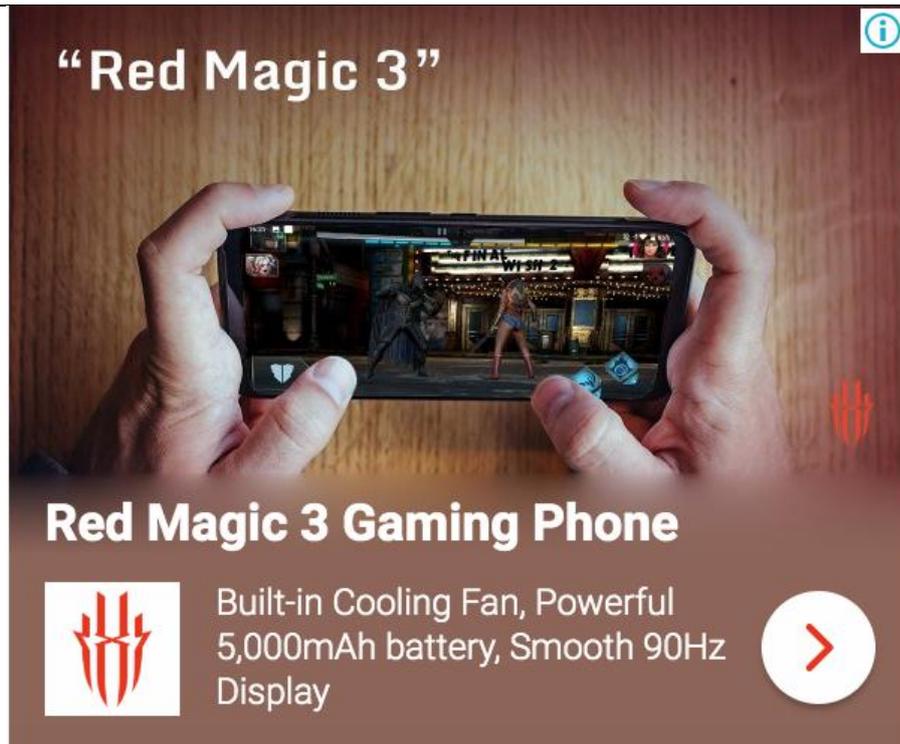


通过与其他品牌对比，突出 Red Magic 3 的液冷散热性能和强大的电池续航能力

(视频链接：<https://www.youtube.com/watch?v=wGWo8qqMUes>)

2、浏览网页：展示广告 → 提升品牌意识

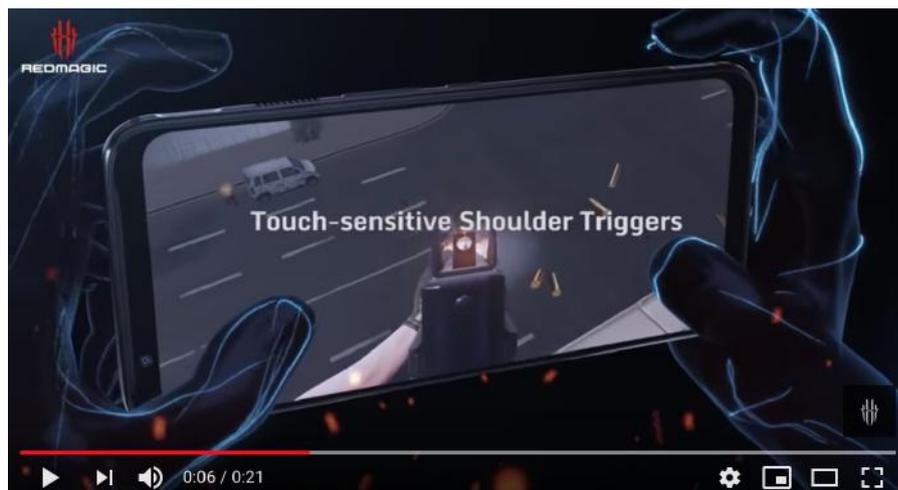
定位游戏铁杆迷、手机主题相关网站，寻找对游戏手机感兴趣的用户群体，向他们展示强调产品亮点的广告图。



展现游戏体验的应用场景，让用户更直观了解产品

3、视频再营销+展示再营销→下单购买

收集观看过视频广告、Red Magic Youtube Channel、到访过网站的用户、细分人群等用户数据，用于投放视频和展示再营销广告，将有意向的用户带回网站完成产品购买。



通过视频展示，一目了然了解产品最大亮点

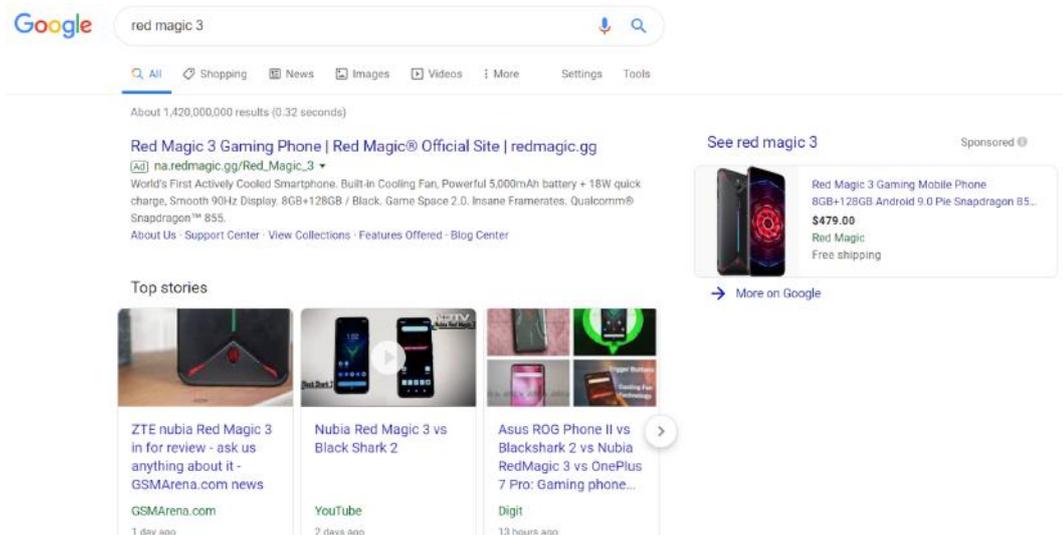
(视频链接：<https://www.youtube.com/watch?v=aHpY3jTaFRU>)



标明有竞争力的价格，吸引客户下单

4、搜索比较：搜索广告+购物广告→下单购买

当用户对 Red Magic 品牌有了解并感兴趣时，会到 Google 上搜索 Red Magic 3 或者游戏手机相关词。基于此，我们向这些受众投放文字搜索广告和购物广告，使用最大化转化价值出价，提升广告的展示份额和排名，充分利用 Google 系统机器学习功能，把产品潜力发挥到最大，以增加销量。





Red Magic 3 Gaming Mobile Phone 8GB+128GB Android 9.0 Pie Snapdragon 855
World's First Active Cooled Smartphone NA Black

from Red Magic

Android

1 World's First Active Cooled Smartphone. With innovative liquid cooling tech and a powerful internal fan, the Red Magic 3 packs the most advanced smartphone cooling system ever ...

See more details at Red Magic »

\$479.00

Free shipping. No tax

Arrives Jul 3 - 10

Red Magic

Visit site

营销效果与市场反馈

营销效果：

- 1、Branding 广告：展示广告获得展示量 47.7M，视频观看量 22W;
- 2、Performance 广告: 网站流量和转化持续增长，广告促成的总销量为 1,671，ROAS 668%，超出客户预期；对比同类型产品，广告平均点击率高出约 120%，CPC 低了约 70%；
- 3、Red Magic 3 开售后，持续投放 Google 广告 3 个月，与前一款产品营销效果对比，网站整体流量上涨了 348%，销量增长了 11 倍。

市场反馈

- 1、Red Magic Google 项目凭借出色的营销效果，在 2019 年荣获谷歌官方评选的 Google Partners Premier Partner Awards 2019 “购物广告卓越奖”。

谷歌评价：“深圳海纳互动科技有限公司通过准确运用智能购物广告，为客户带来可观的广告效果。并且在整个过程中，与客户紧密合作，不断征求客户反馈，能够将经验总结为解决方案销售的最佳实践。”



(谷歌官方新闻稿链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/54dnJI-aPqb57s8Jh8Tcew>)

- 2、广告主评价：“海纳互动帮助我们获得了更多精准流量和更多订单，销量持续增长；从 ROI 来衡量，效果非常可观，这是一次令人愉快的合作。”