

即時銷售數據推動了 紐西蘭板球協會的新成長

客戶成功案例

客戶

紐西蘭板球協會

廣告代理商

浩騰媒體 (紐西蘭)

方法

客製化競價演算法



紐西蘭板球協會應對多變的賽季挑戰

紐西蘭板球協會 (NZC) 希望以低於過去門票行銷活動的單次獲取成本 (NZC) 增加線上售票。由於不同地區舉辦的不同活動，其門票需求經常發生變化，因此他們需要一種可以在合適的環境、時間點與目標受眾接觸的方法，以提高促成銷售的機會。被賦予這項目標後，浩騰媒體的團隊便開始著手設計一個獨特且先進的程序化解決方案。

如何打中持續變動的目標受眾

由於板球比賽每年都會有地點更換及預算變動，浩騰媒體需要一種可以即時蒐集數據的方式，同時需要在執行過程中進行調整以增加投資報酬率。因此，浩騰媒體與 The Trade Desk 合作，建立一個輸入 Ticketek —— 一個第三方門票銷售提供商 API 的客製化演算法，以了解活動及區域性級別的購買活動。他們使用即時銷售數據訓練演算法，並根據即時需求數據生成競價價格。透過 The Trade Desk 的 API 和多重競價能力，他們可以每8小時自動調整，在16個地區的23個活動的競價，並優先考慮在擁有最大銷售機會的地區進行。

一切朝設想的方向前進

浩騰媒體獨有的演算法成功使用來自外部的即時銷售數據，影響且自動優化競價價格。該演算法能夠考慮需求波動自動進行調整以尋找效益，並改善廣告表現。這讓單次獲取成本降低，但更重要的是，它增加了紐西蘭板球協會的門票銷售。

- 2018/2019賽季結束時，單次獲取成本降低63%
- 2018/2019賽季門票銷售增加3.3倍

期待下個賽季的到來

鑒於這次出色表現，浩騰媒體及紐西蘭板球協會在接下來2019/2020賽季中採取相同策略，並獲得更好的成果：

- 單次獲取成本較去年再降低了20%
- 提升點擊率 (CTR)，單次點擊成本 (CPC) 則與去年同期相比額外減少40%
- 每千次廣告曝光成本 (CPM) 降低了25%，達到更具挑戰性的目標

廣告投放成效



63%

單次獲取成本減少



3.3 倍

門票銷售成長

“國際板球賽季是紐西蘭板球協會在夏季期間關注的重點項目，因此我們需要將我們的程序化投資與即時客戶購買和需求模式相結合。這項即時數據驅動的廣告活動是非常完美的案例，我們根據紐西蘭各項板球賽事和地區的客戶購買及需求模式，優化我們對付費媒體的投入。”

Stacey Geraghty

紐西蘭板球協會行銷暨品牌溝通負責人

“透過存取即時銷售數據，並使用 The Trade Desk API 啟用我們客製化演算法，我們可以引入外部訊號，將我們的競價策略帶到以往未曾抵達的領域，為紐西蘭板球協會提供更快更好的決策。這個客製化解決方案成為我們程序化數據及競價策略的關鍵，我們期待可以有更多探索及使用客製化演算法，在市場上為我們的客戶提供一個「不公平的優勢」。”

Azriel Chan

浩騰媒體技術總監