

# Free Now 打车 App 品牌认知大幅提升, 抢占英国网约车市场

## 成功案例

### 品牌

Free Now

### 代理机构

The7Stars

### 解决方案

数字户外广告活动,  
The Trade Desk Custom Solutions



## 提升知名度, 领先市场竞争者

作为一家新成立不久的网约车公司, Free Now 希望瞄准伦敦地铁乘客群体提升品牌知名度。

Free Now 携手其媒介代理机构 The7Stars 与 The Trade Desk™ (萃弈) 开展数字户外广告 (DOOH) 活动, 将品牌信息动态地展示给伦敦各个地铁站中有打车需求的乘客。通过与 The Trade Desk 的合作, Free Now 和 The7Stars 能够准确了解到可以利用哪些维度的数据来触发广告展示, 以达到在正确的时间触达目标受众的目的, 并最大程度地提升广告影响力及媒体投资效益。

## 找准最佳时机, 精准高效触达

The7Stars 发现, 当地铁班次出现延误或者被取消时, 通勤者们往往会立即寻找其他替代交通工具。

为确保能够及时获取到地铁服务受限资讯, The7Stars 使用 The Trade Desk 的 Custom Solutions 工具, 通过自动化解决方案直接从伦敦交通局 (Transport for London) 实时获取所有伦敦地铁班次的延误或取消情况。

此外, The7Stars 在 The Trade Desk 的程序化广告平台上使用 PMP (Private Marketplace) 交易模式, 购买伦敦各地铁站内及站外附近的数字户外广告屏幕, 每当地铁班次出现延误或者被取消时, 自动触发激活 Free Now 广告信息, 并每隔15分钟刷新评估一次广告定向设置, 以保持高相关性, 提高广告活动效率。

## 创新策略驱动, 实现品效双赢

通过在地铁服务受限时动态地展示品牌广告, Free Now 在用户最需要打车时成功进入用户视野。据 YouGov 品牌调研数据显示, 经过此次数字户外广告投放, Free Now 的品牌认知提升了31%。

受益于卓越的广告效果, 这一营销模式也被 Free Now 继续应用于后续的广告活动中。

## 广告效果



品牌认知提升了  
**31%**