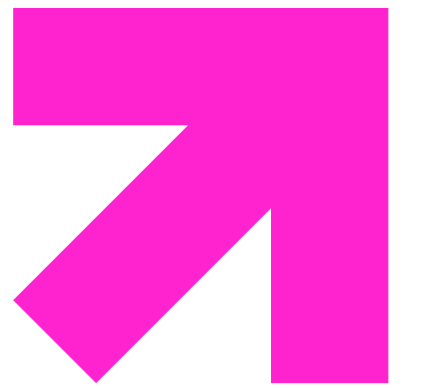




618 佈局
有策略

營收成長



超有感

佈局 618 黃金商機： 攜手 momo Ads，解鎖 2-3 倍業績成長力！

618的市場機會？

1. 618 全站流量暴增 50% 以上
2. 檔期平均客單價提高逾 15%
3. 消費者提前 3 周左右開始觀望

投廣價值是什麼？

1. 提早建立品牌印象與佔領心智
2. 精準找到會買的消费者
3. 從站外到站內完整佈局，提升轉換



檔期前中後各自有不同任務！

時間：5月底-6/8

先透過廣泛曝光，建立印象，
累積品牌流量池

預熱

時間：6/15-6/18

業績全力衝刺，火力全開搶佔
黃金流量高峰

暖身

時間：6/9-6/14

精準網龍高意圖族群，
為後續正式期加溫

正式

時間：6/19-6/21

收割最後黃金流量
刺激最後可能的轉換機會

好評延長



618投廣重點-站外觸及、站內收割

- 先以聯播網在站外大量曝光，累積流量
- 導流進站後再透過站內版位追擊轉換

商品廣告

momo 聯播網

透過站外多渠道引流，把消費者帶回momo站上

搭配站內活動，放大整體成效

#找尋潛在新客

搜尋版位

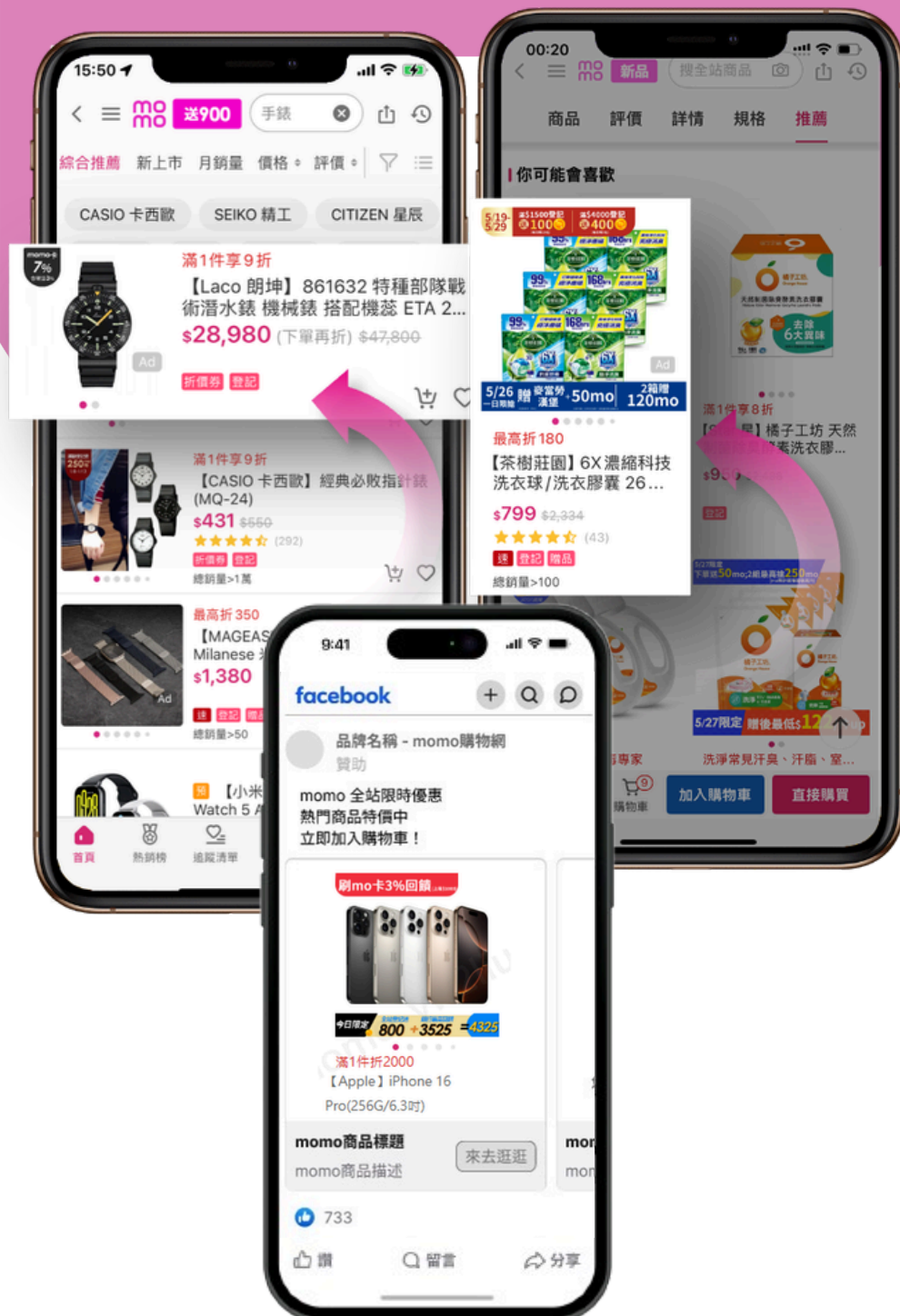
精準對應消費者搜尋行為投遞廣告
CPC出價靈活調整，有廣告點擊才計費

#抓住高需求消費者

推薦版位

AI 智能演算，自動推送消費者高度興趣商品、瀏覽相似品時再推薦，帶動額外購買

#讓消費者買更多



618投廣重點-心智佔領

- 檔期前中後期皆可搭配，讓品牌無處不在
- 必投活動主打、熱銷商品

展示型廣告

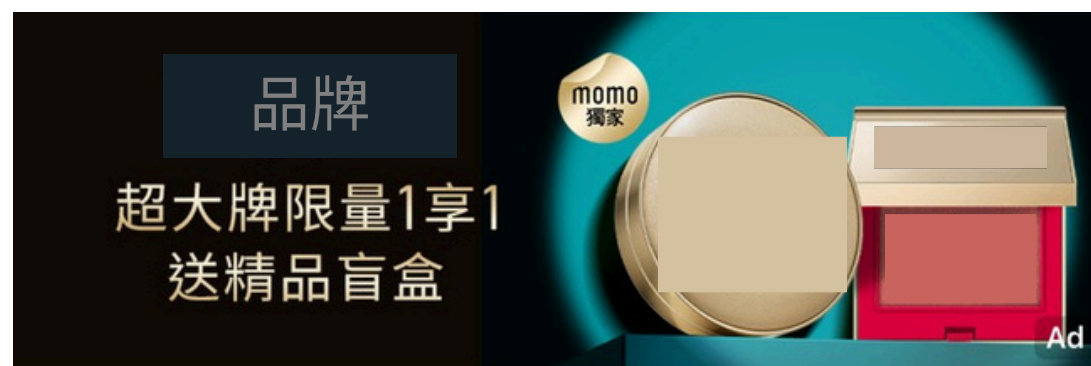
圖+商品廣告

精準鎖定目標品類人群
#感官雙重刺激 #廣告資訊完整



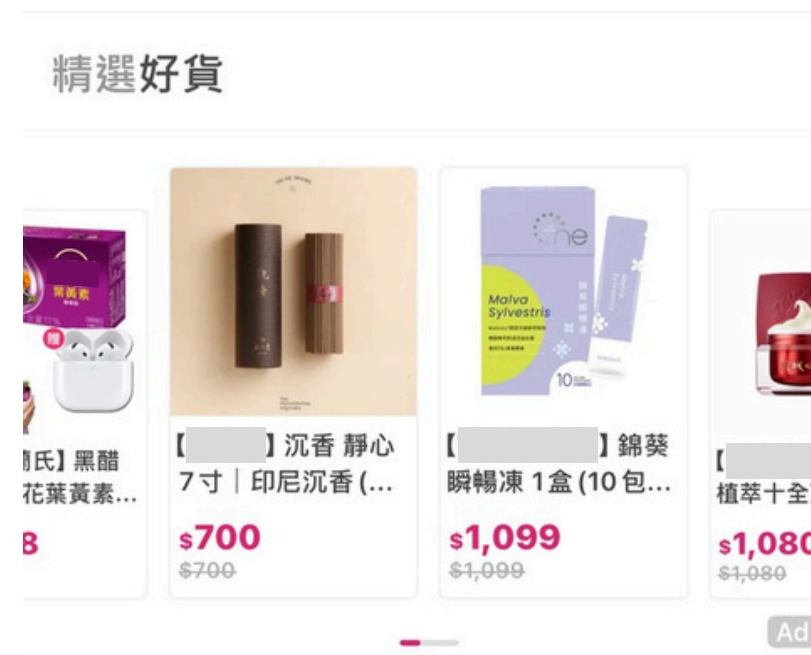
圖像式廣告

高流量入口、黃金版位
#品牌印象 #建立形象 #洗心智



原生廣告

左右滑動呈現 跳脫傳統版位
#呈現直覺 #商品選擇多樣



618投廣重點- 搶佔目光

momo Ads

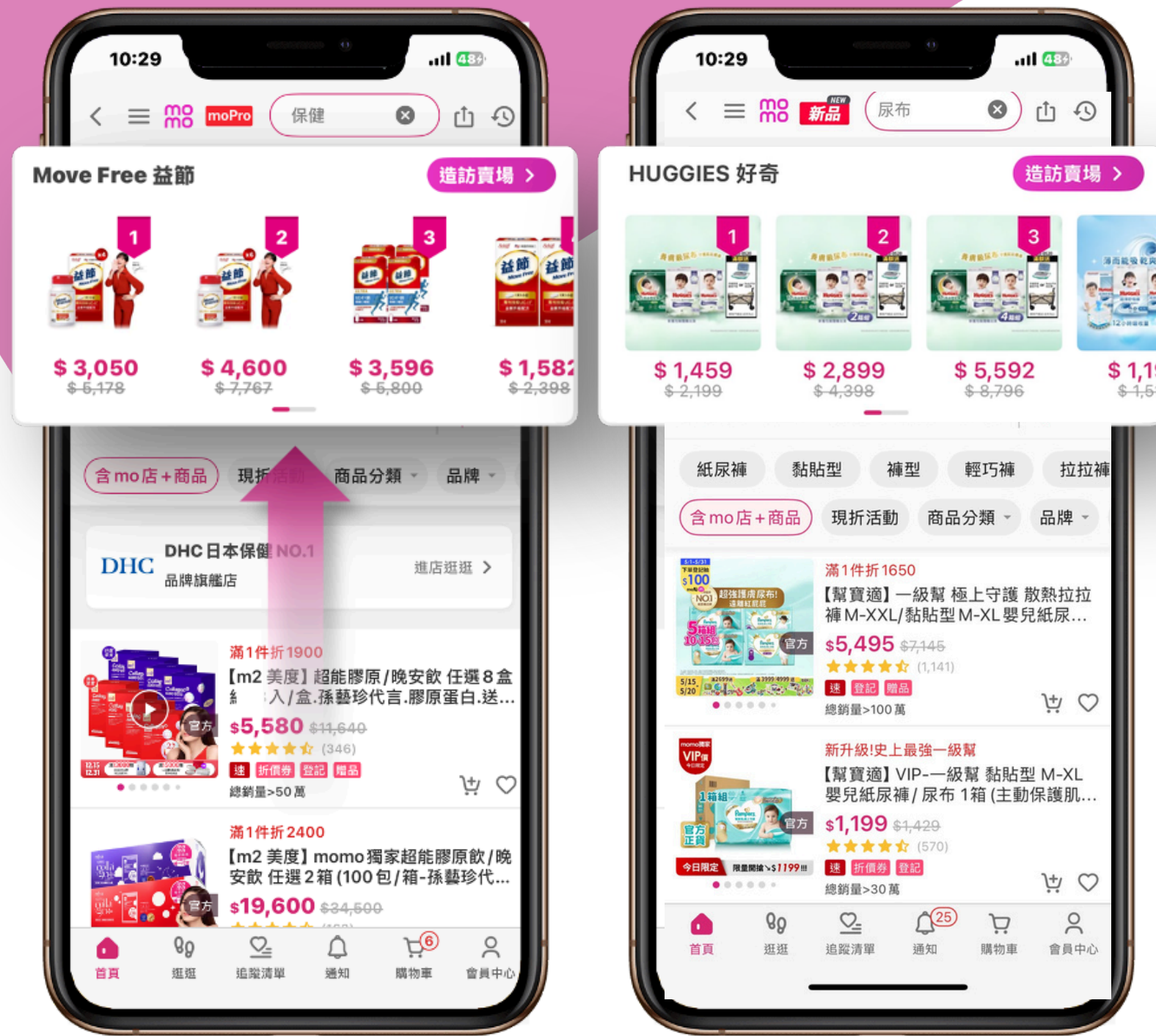
- 搭配關鍵字趨勢，搶佔高轉換字詞
- 「流量為王」，確保搶到流量強攻轉換

黃金置頂 搜尋廣告

黃金置頂廣告

#霸榜版位超吸睛
#消費者不看都不行

廣告佔據搜尋結果最上方，一次展示多樣品牌商品，大幅提升消費者點擊機會



3萬預算怎麼投-精準集中火力

#有限預算聰明配置，順應大檔波段，不浪費任何一筆預算，小資金也能高效突圍、產品最大效益

預熱

10%

商品廣告(含聯播網)+展示型(圖像式)

暖身

25%

商品廣告(含聯播網)+展示型(圖像式)

正式

50%

商品廣告(含聯播網)

最後收割

15%

商品廣告(含聯播網)

5萬預算怎麼投-擴大火力範圍

#攻守兼備，拉大戰線，透過更靈活的產品組合，提升618大檔火力，精準卡位黃金版位，全面放大轉換勝率！

預熱

10%

商品廣告(含聯播網)+展示型

暖身

25%

商品廣告(含聯播網)+展示型

正式

50%

全版位

最後收割

15%

商品廣告(含聯播網)

8萬預算怎麼投-全方位火力壓制

#全方位擴大品牌聲量，從前期強勢霸榜到後期精準收割，完整搶佔市場先機！

預熱

10%

商品廣告(含聯播網)+展示型

暖身

25%

全版位

正式

50%

全版位+加碼成效佳版位

最後收割

15%

商品廣告

momo
Ads

THANK YOU

CONTACT US



<https://ads.momoshop.com.tw/>



@momoads



momo Ads廣告