

用科技解決行銷問題

成果行銷超前部署MarTech，多贏他人一步！

▲陳建勳_成果行銷執行長

面對媒體環境的快速變化，成果行銷不斷思考「客戶的下一步需求」，以Google Marketing Platform為技術核心，並成立「DC Lab創新實驗室」，將行銷科技、數據與影音內容進行跨界整合，提供客戶更超前的服務。

隨著科技進步，消費者的閱聽習慣已從電視、報紙等傳統媒體，轉向社群媒體、手機APP等；購物行為也從線下逐漸轉到線上。尤其在新型冠狀病毒疫情的影響下，保持社交距離等防疫措施促成了消費者對數位服務的依賴。對品牌主來說，消費者的購物行為越來越碎片化，也越來越難掌握，要如何更精準地找到目標客群，投放資源於足以影響其購買行為的內容或廣告，就成為多贏他人一步的關鍵。

技術＋創意，提供客戶更超前的服務

成立於2009年的成果行銷（SalesFrontier），目前是台灣唯一獲得Google GCPP（Google Certified Publishing Partner）與GMPP（Google Marketing Platform Partner）雙認證的廣告技術經銷商，與國際廣告平台如Google、Verizon Media等都有長期合作關係。

「面對媒體環境的快速變化，不能等需求產生時才想要提供什麼服務，往往需要先想下一步客戶可能需要什麼，提供客戶更超前的服務。」成果行銷執行長陳建勳強調。

舉例來說，成果行銷在2020年推出全台首見的「主動式線上直播廣告」，將直播內容透過廣告程序化購買推播至媒體廣告版位，主動且直接地觸及精準受眾；其實早在兩、三年前成果行銷就有運用，當時未受到廣泛關注，但疫情下許多實體活動改為線上，帶動直播應用需求，結果大獲好評。此外，陳建勳觀察到網路社群的溝通已從文字轉向影音，遂於2019年成

立「DC Lab創新實驗室」，將行銷科技、數據與影音內容進行跨界整合，產生更多有趣、好玩的行銷方案，拉近品牌與消費者的距離。

台灣＋香港，擴大MarTech的應用服務

成果行銷從3年前開始跨足香港成立分公司，主要著眼於香港不論在國際接軌、能見度、人才及資金流通上都更為開放，讓公司有機會接觸到更多全球性品牌。為擴大服務能量，成果行銷透過與當地代理商及品牌客戶合作，激盪出更創新的應用與解決方案。

陳建勳坦言，「對於外地公司來說，要了解當地商業溝通方式或取得訊息管道，往往需要一段時間的摸索與融入，而香港經濟貿易文化辦事處除提供市場訊息、產業補助申請及財務輔導等資訊，也透過一些經常性的參展及晚會活動，幫助我們更快接地氣，將團隊專業與技術應用輸出到不同市場。」該辦事處對即將進軍香港的台灣企業來說，絕對是快速深入香港產業的最佳夥伴！

香港經貿文辦投資推廣組全力支援台灣企業到香港投資，包括提供免費及實用的資訊，以及專業的支援服務，更會協助企業利用香港的服務和優勢，開拓境內外市場。

HONG
KONG

電話：+886 2 27200858

電郵：investment@hketco.hk

