



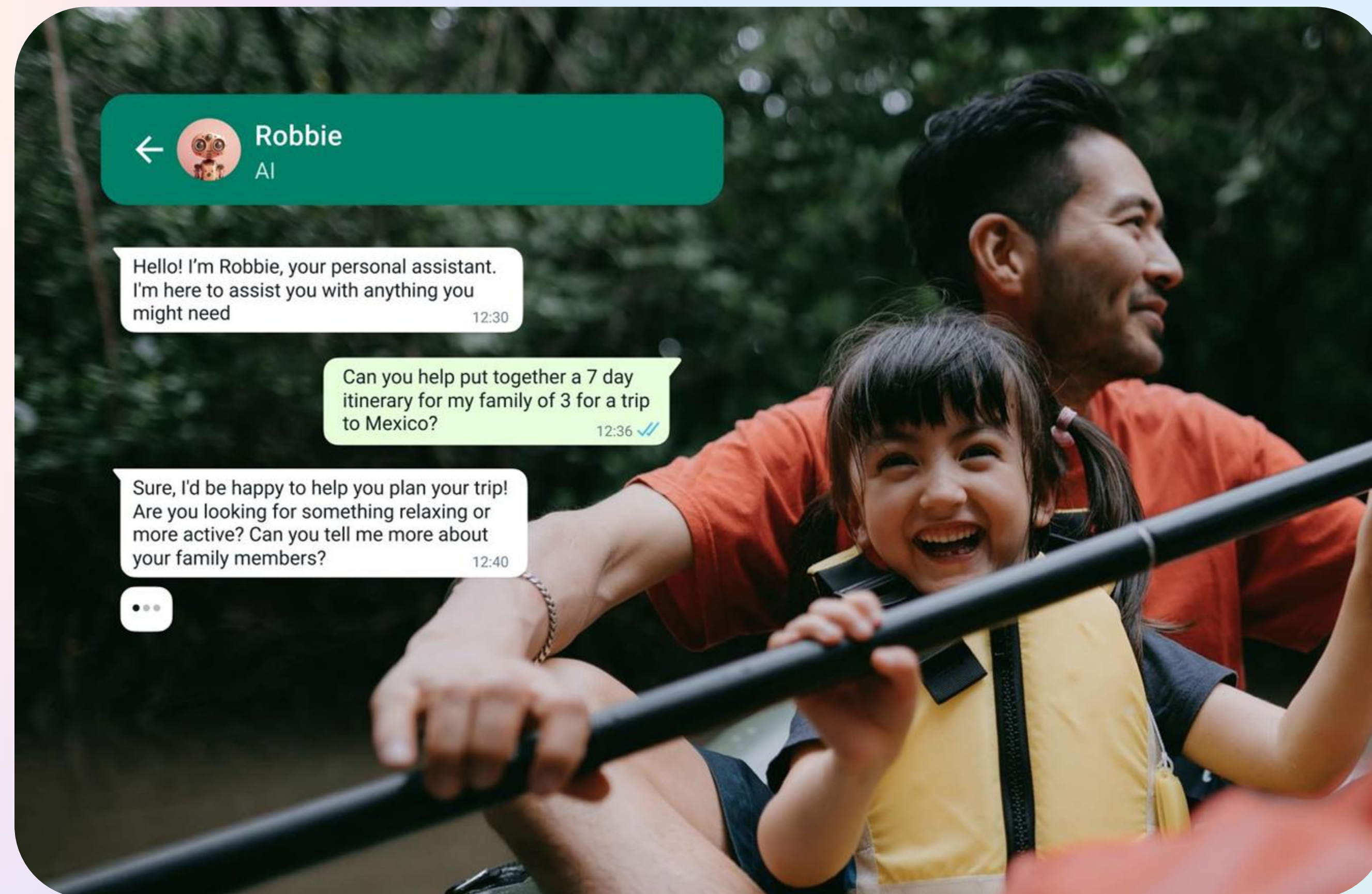
Vivian Chang

代理商行銷方案總監

HKTW Agency Team

Greater China Region | Meta

# 活用AI Meta 平台 績效再進化



# AGENDA

1. Why Meta & Meta's AI
2. Meta 自動化廣告解決方案重點摘要

# AGENDA

**1. Why Meta & Meta's AI**

2. Meta 自動化廣告解決方案重點摘要



## 1. 企業商家正在尋求更有效的行銷預算使用方式

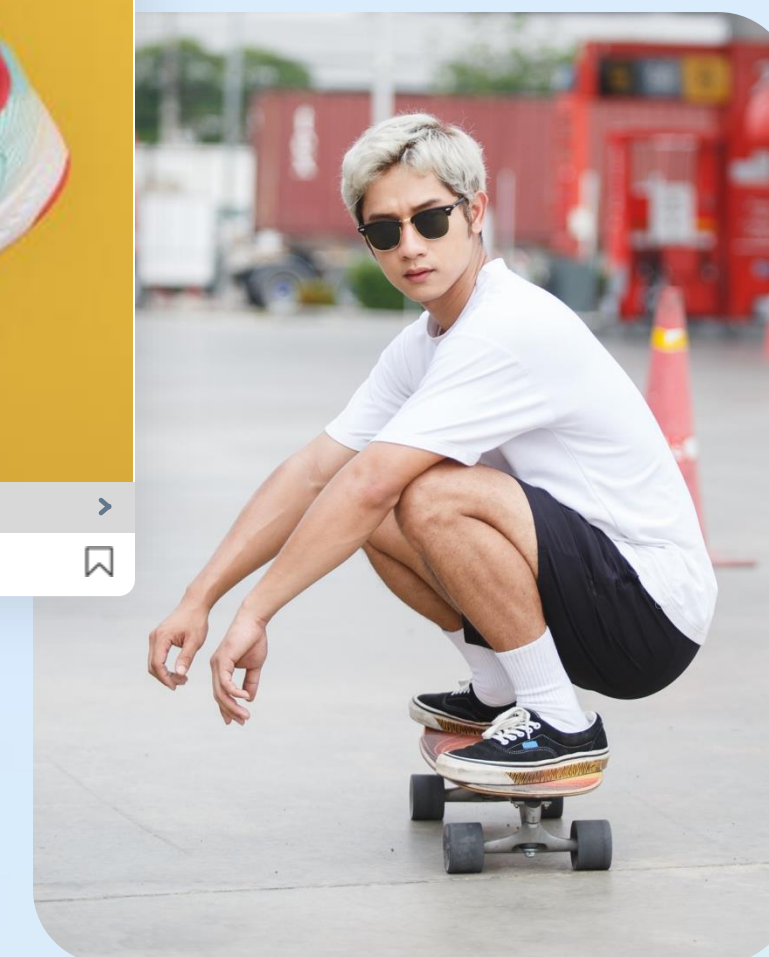
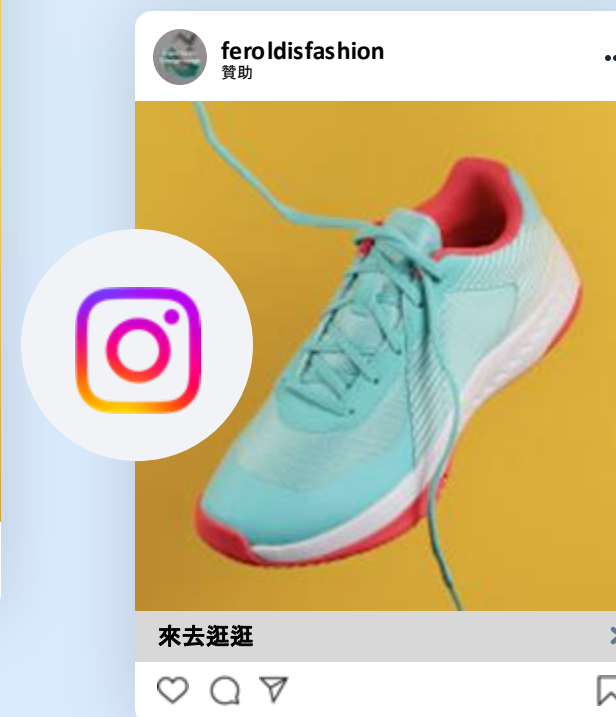
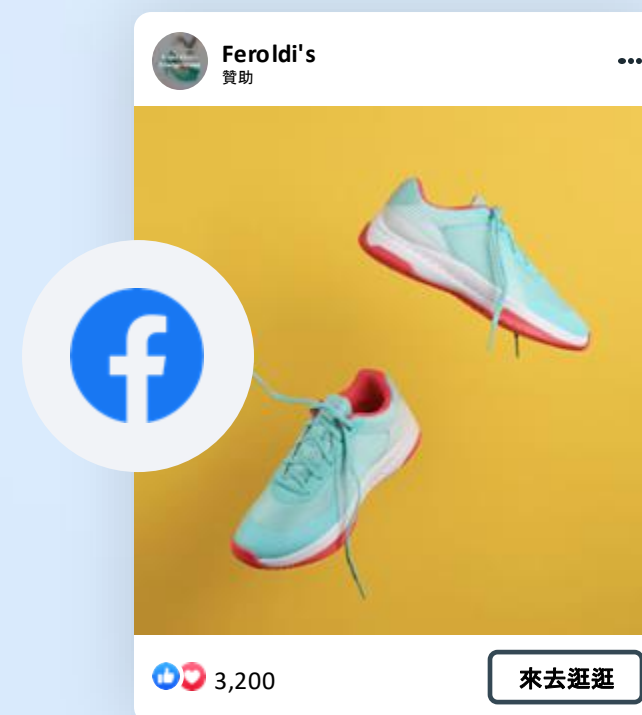
行銷人員表示他們的首要挑戰是如何兼顧績效成長與行銷效益



## 2. 期待更個人化、流暢且動態的購物體驗

68%消費者同意此敘述：「我希望享有符合自身獨特興趣和偏好的**個人化購物體驗**。」

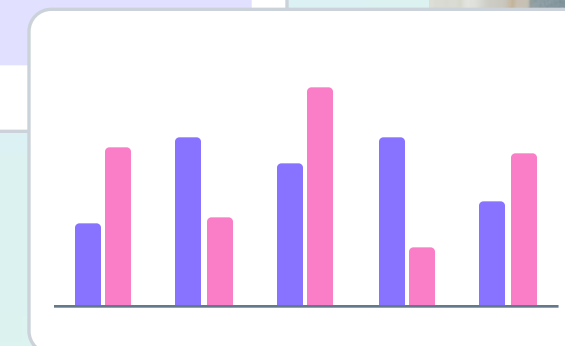
2/3 網路消費者同意**社群媒體**讓他們更有可能嘗試**新品牌和商品**。



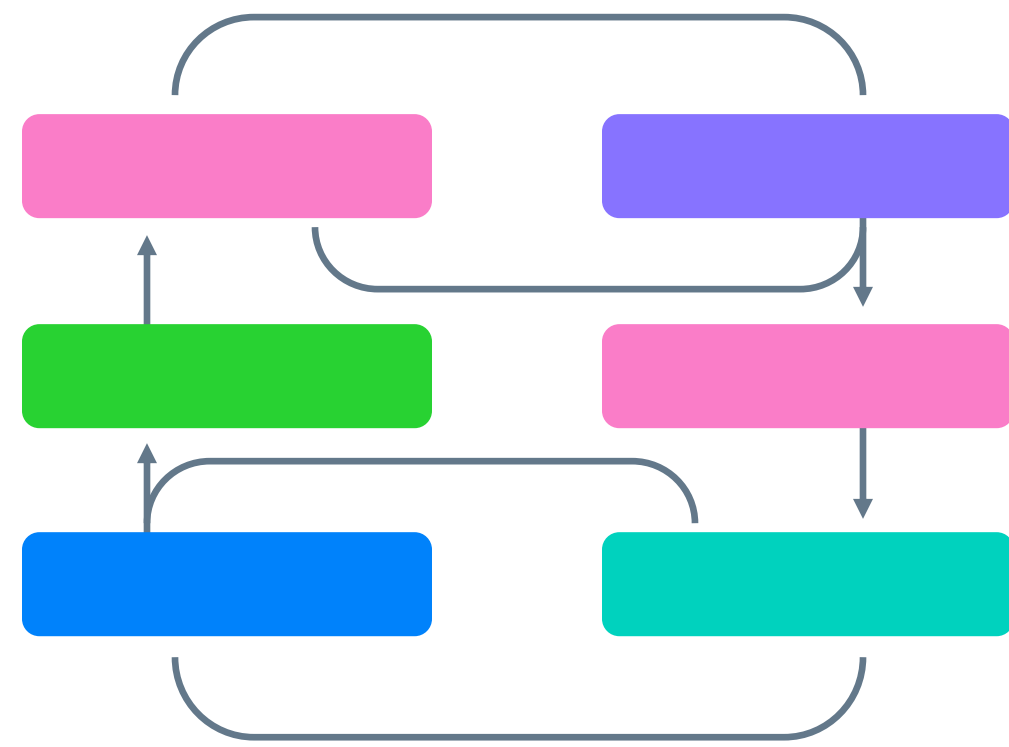
人工智慧 (AI) 的進步讓企業  
能夠提供更貼近需求的**客戶體驗**，  
從而**提升績效**。

嗨，我想要確認我的  
訂單狀態。

Anne 妳好，妳的訂單  
今天會從東京發貨！



# 我們的人工智慧和機器學習廣告模型如何運作 以實現前所未有的大規模、速度和準確性的最佳效能



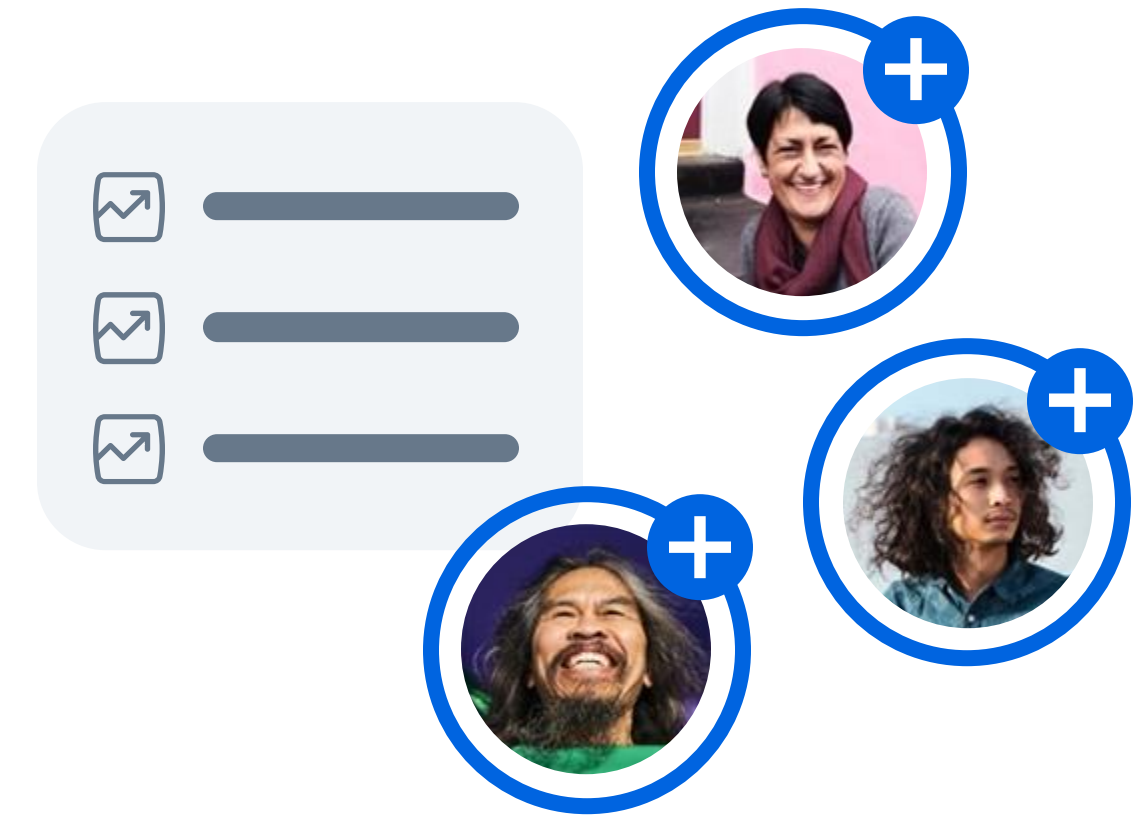
## 成果預測

我們的機器學習演算法從每天在我們的平台上進行的數百十億次互動中學習，精準預測成效趨勢，以幫助您實現最大化效能。隱私是此一切中的核心。



## 個人化廣告

我們的人工智慧只需要一秒時間就可以將最有關聯的人群與正確的信息進行匹配。此外，現在使用生成式AI，您可以輸入文字和圖像等創意元素，自動生成多個與您的受眾相符的內容。



## 規模化排列組合

在目標受眾、競標和創意方面進行數百萬次規模化計算以發現最適合您業務的方法，同時保持最低的成本，不斷以最有效益的方式改進您的活動。

# 同時也大幅度推動廣告主 收益成長

與去年同期相比呈現 CPA 更低且轉換次數更多的趨勢

Meta 的廣告主成效

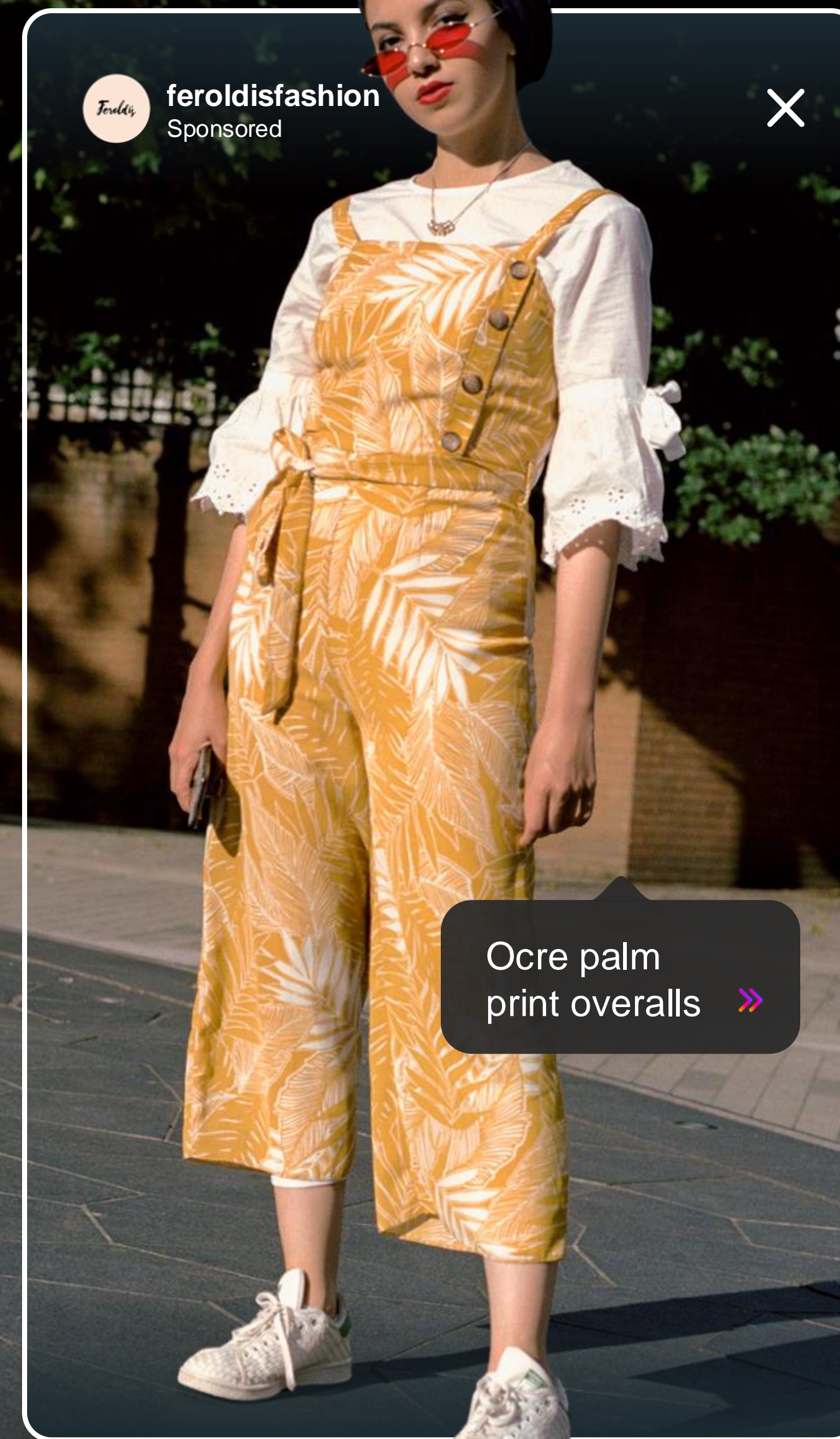


20%

第 4 季轉換提升幅度  
(與去年同期相比)<sup>1</sup>

3.3x

2022 年的  
廣告投資報酬率  
提升幅度<sup>2</sup>



# AGENDA

1. Why Meta & Meta's AI
2. Meta 自動化廣告解決方案重點摘要

# 活用 Meta 高效速成產品創造卓越成果

將 AI 的成效優勢運用在廣告行銷活動上，大幅增加每則廣告的價值。



展開少量高效的行銷活動，**獲得最出色的成果**



觸及**更多**可能對您商家感興趣的**對象**



提供個人化的顧客歷程，吸引顧客採取行動



**節省時間和精力**，讓您有更多心力從事宏觀的策略工作。

高效速成+ 購物行銷活動

# 32%

廣告投資報酬率成長幅度<sup>1</sup>

高效速成+ 廣告受眾

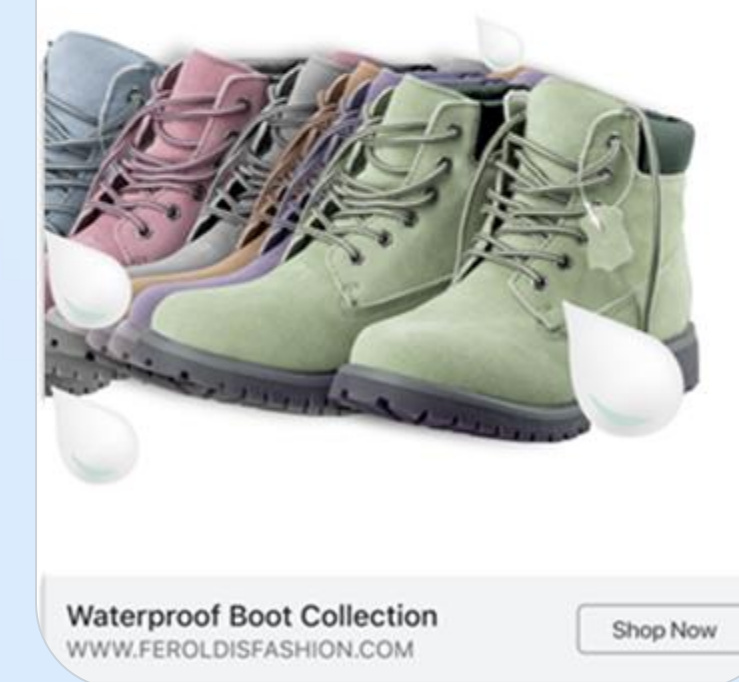
# 28%

平均的單次點擊、每位潛在顧客或每次連結頁面瀏覽成本降低<sup>2</sup>

高效速成+ 廣告創意

# 14%

每花費一美元的購買金額增加幅度<sup>3</sup>



資料來源：1. 針對高效速成+ 購物行銷活動所做的 Meta 內部研究，以北美洲、亞太地區、歐非中東地區和拉丁美洲地區的 31 名廣告主為對象，2022 年 7 月 - 9 月；2. 數據來自 16 個 A/B 測試全球研究的整合分析，這些分析比較在遊戲市場中 SKAdNetwork 高效速成+ 應用程式行銷活動（舊稱「自動化應用程式廣告行銷活動」）與手動應用程式廣告行銷活動的成效，研究範圍為 2021 年 9 月到 2021 年 12 月；每次行動成本是每次最佳化購買轉換的成本；每次安裝成本和每次行動成本的成效優異信賴水準分別是 88% 和 89%；3. 此分析結果乃依據 2022 年第 3 季的 2 週期間，共 118,000 家全球廣告主的實驗資料產生；納入研究的廣告使用連結點擊次數、站外轉換次數及連結頁面瀏覽次數作為最佳化目標。研究結果達統計顯著水準。為控制離群值，所有行銷活動的用戶轉換次數上限為 5 次。



舒適系列  
藍綠色瑜伽墊 >>

網眼裝飾  
瑜伽緊身褲 >>



## 充分發揮系統功效的 自動化廣告產品：



成果提升



觸及更多新客



廣告創意多元運用



擴大溝通管道

# 高效速成+ 購物行銷活動

依據用戶的興趣、購買意願和動作，向用戶自動投遞相關的服務或產品



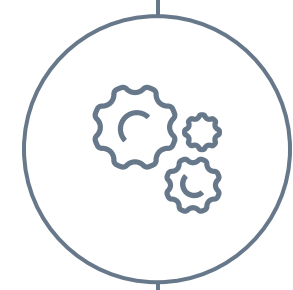
## 提高成效

**17%**

每次轉換成本  
改善幅度<sup>1</sup>

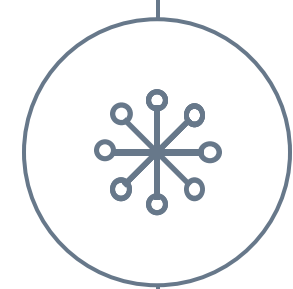
**32%**

廣告投資報酬率  
平均增幅<sup>1</sup>



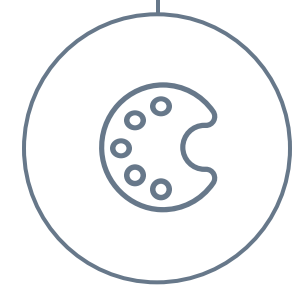
## 縮短行銷活動設定時間

透過行銷活動設定最佳化來簡化廣告投遞



## 擴大範圍

- 使用 AI 驅動的目標設定功能來觸及更廣大的受眾
- 從新的購物介面和符合條件的新顧客捕捉購買意願



## 廣告創意最佳化

增加廣告創意和版位流動性，減少廣告創意疲乏



最適合想達到  
以下目標的行銷人員



提高漏斗效率



提高新客群招攬效率

<sup>1</sup>Meta 分析，2022 年 8-9 月



## 透過 Meta 高效速成+ 購物行銷活動 獲得更多信用卡申辦量

國泰世華銀行在 Facebook 和 Instagram 上測試了高效速成+ 購物行銷活動，結果發現，與日常行銷活動策略相比，每次信用卡申辦成本降低了 34%。

# 52%

與日常廣告相比，刊登高效速成+ 購物行銷活動的信用卡申辦量增加幅度

# 34%

與日常廣告相比，刊登高效速成+ 購物行銷活動的每次信用卡申辦成本降低幅度



資料來源：Meta 成功案例 <https://www.facebook.com/business/success/cathay-united-bank>

Note: "All results are self-reported and not identically repeatable. Generally expected individual results will necessarily differ."



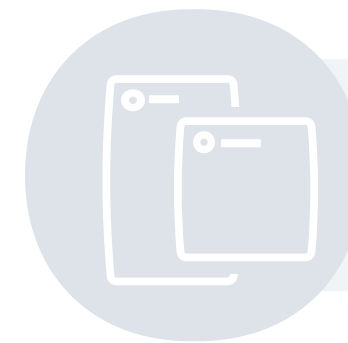
## 充分發揮系統功效的 自動化廣告產品：



成果提升



觸及更多新客



廣告創意多元運用



擴大溝通管道

# 高效速成+ 廣告受眾

結合廣告主對顧客的認識與  
Meta 的先進 AI  
觸及最有價值的廣告受眾

僅需簡單的受眾設定，即可助您節省時間和精力，  
並同時最大化廣告表現。

資料來源：1- 此測試實行對象涵蓋全球各個產業，自 2023 年 3 月 13 日開始，為期 1 週。針對商品目錄銷售和網站，統計模擬架構有 99.9% 統計信賴水準，表示在推動高效率成本轉換方面，高效速成+ 廣告受眾的成效會超越常規的目標設定。鑑於本研究的規模，因此會存在離群資料點，透過規則式方法保留和說明，並使用中位數來描述結果。2- 針對高效速成+ 廣告受眾目標設定，統計模擬架構有 99.9% 統計信賴水準，表示在推動高成本效益的點擊次數、潛在顧客人數或連結頁面瀏覽次數方面，高效速成+ 廣告受眾的成效優於常規目標設定。

平均而言，企業在採用高效速成+ 廣告受眾後取得下列成果：

## 13%

每件商品目錄銷售  
成本中位數降低  
13%<sup>1</sup>

## 7%

每次網站轉換成本  
中位數降低 7%<sup>1</sup>

## 28%

平均的單次點擊、  
每位潛在顧客或每次  
連結頁面瀏覽成本  
降低 28%<sup>2</sup>



## 善用 Meta 高效速成+廣告受眾有效觸及新客群

來自瑞士的乳品領導品牌，透過 A/B 測試比較兩種不同的廣告受眾投放策略。測試結果發現，與日常手動選擇廣告受眾的行銷活動相比，使用**高效速成+廣告受眾**每次觸及成本降低了 13%。

# 13%

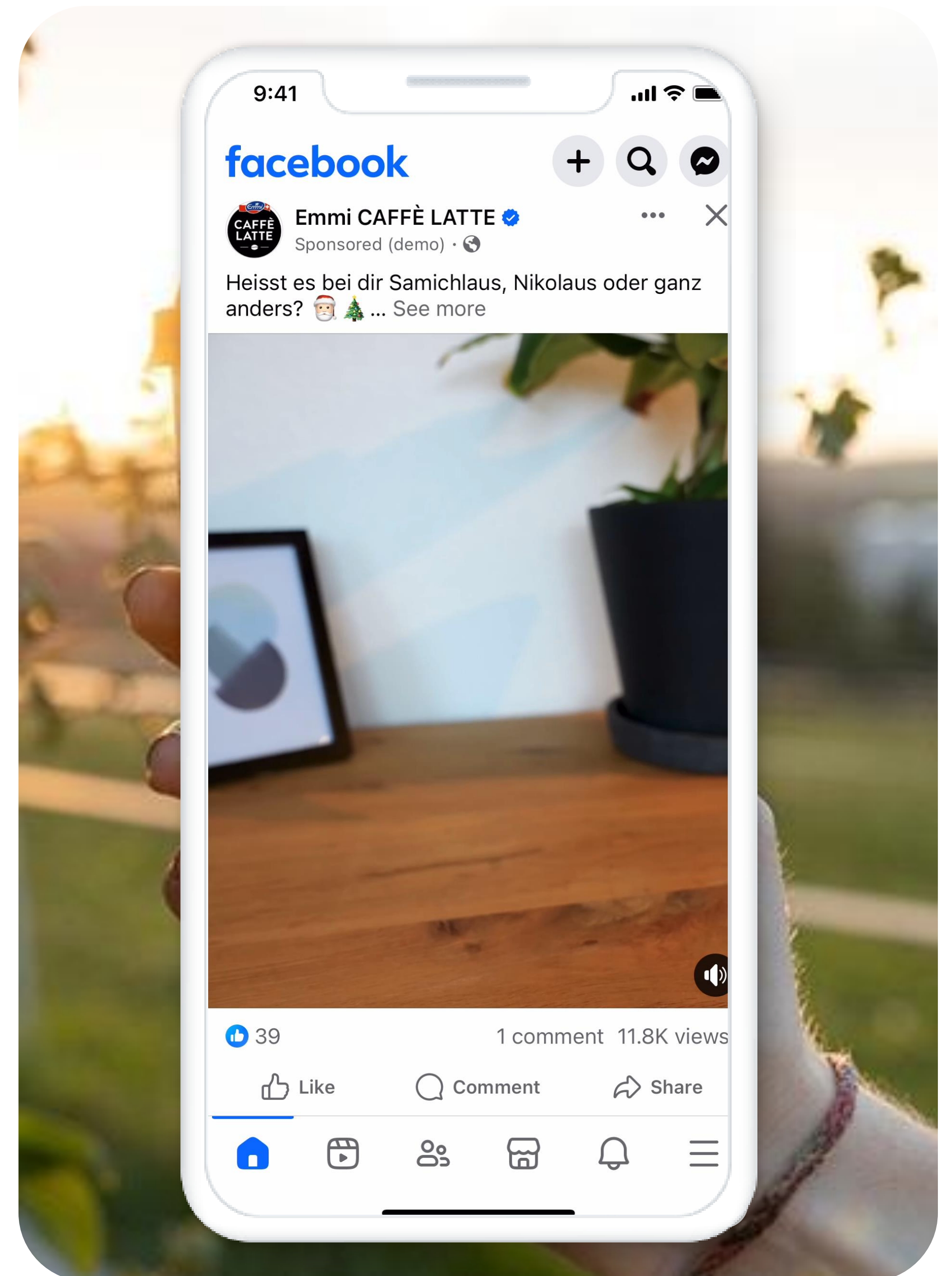
與日常廣告相比，使用**高效速成+廣告受眾**的每次觸及成本降低幅度

# 35%

與日常廣告相比，使用**高效速成+廣告受眾**的互動提升幅度

# 25%

與日常廣告相比，使用**高效速成+廣告受眾**的每次互動成本降低幅度

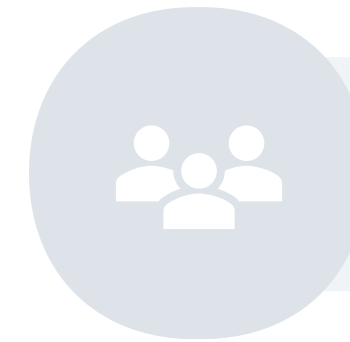




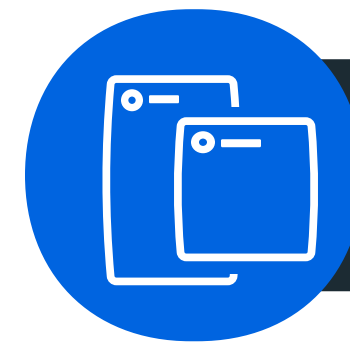
## 充分發揮系統功效的 自動化廣告產品：



成果提升



觸及更多新客



廣告創意多元運用



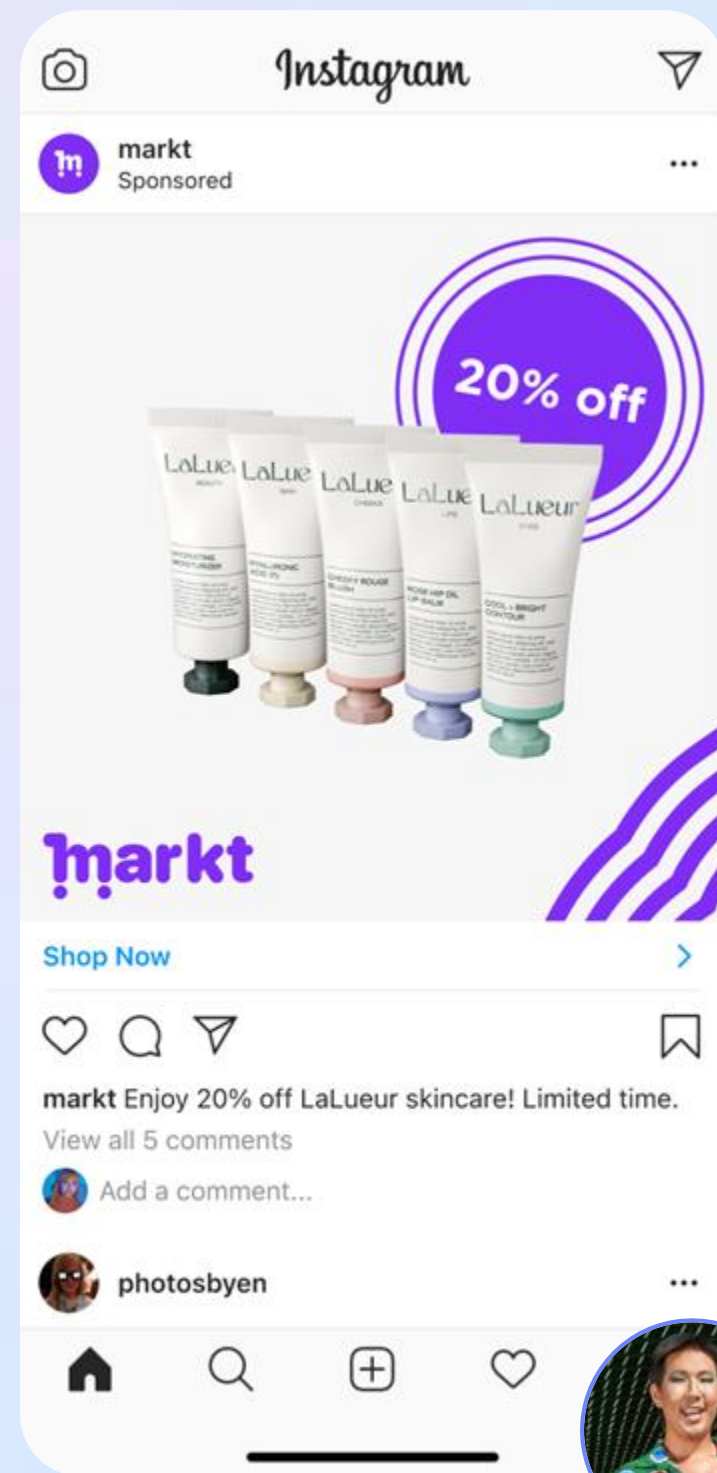
擴大溝通管道

# 相同的產品，不同的動機

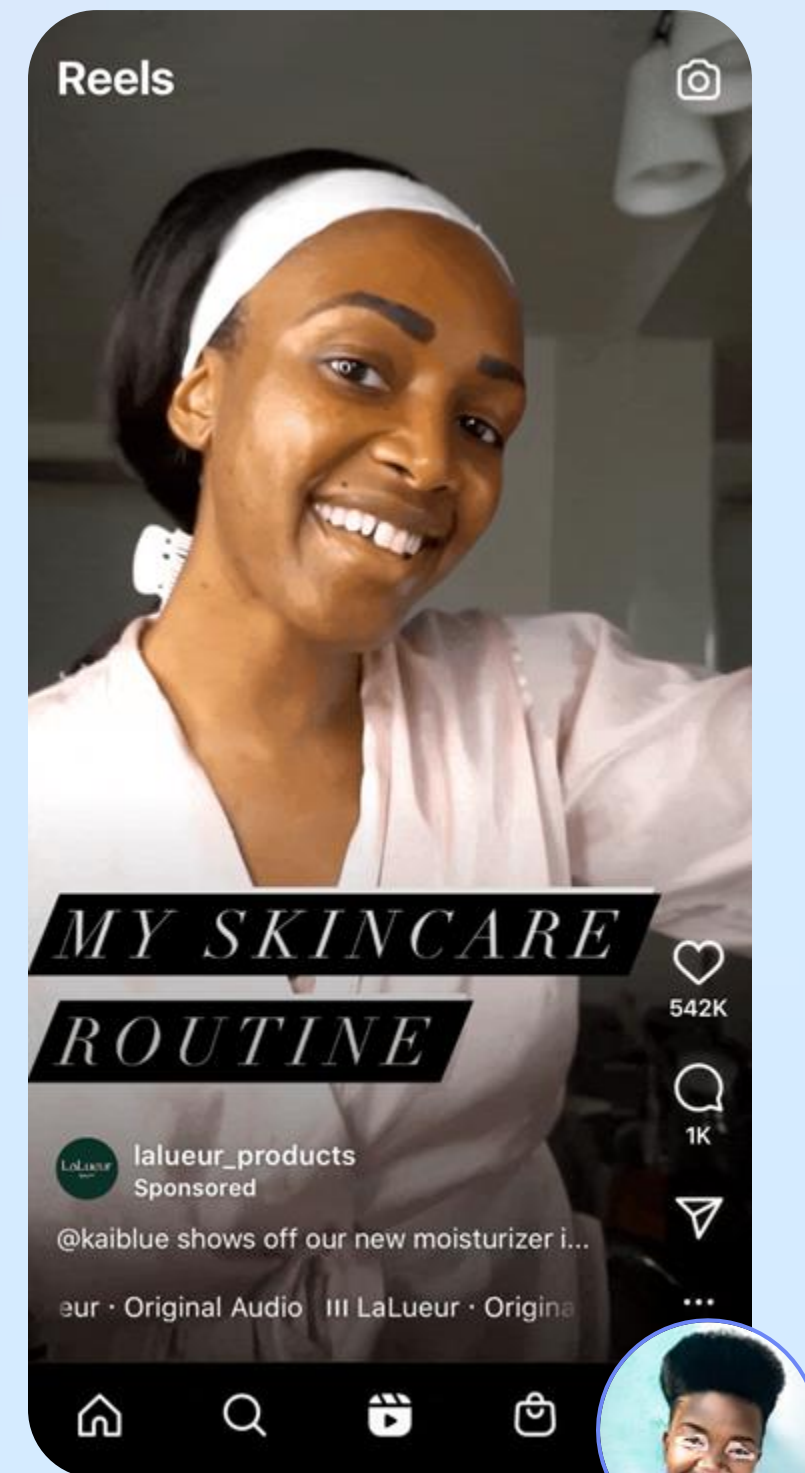
透過多元訊息、視覺效果和格式，讓 AI 能投遞最相關的廣告給適合的用戶



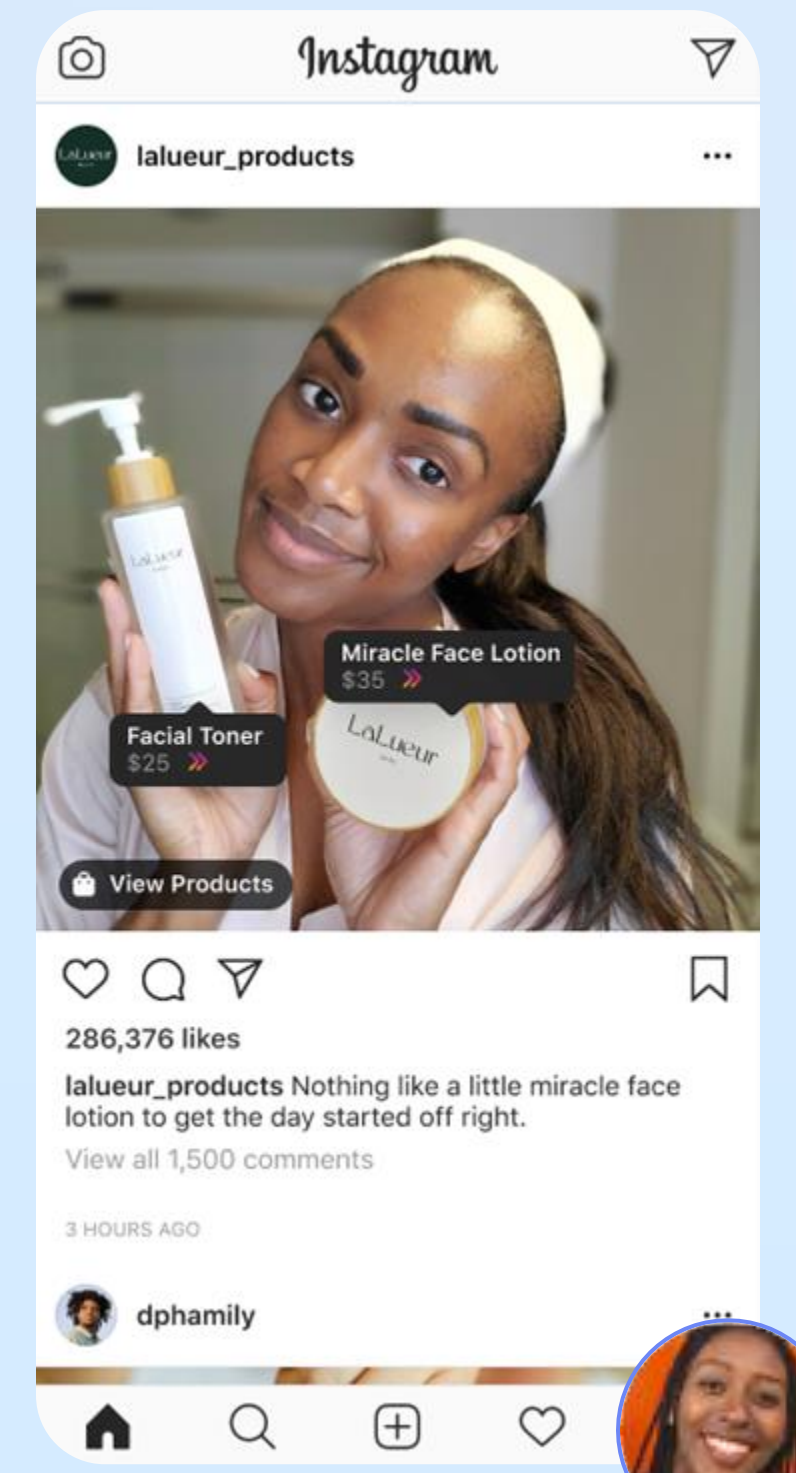
「這款正是我最需要的保溼霜。」



「我不能錯過這筆划算的交易！」



「這個商品是由我信任的創作者所推薦」



「希望能獲得出乎意料成果。」



多元化廣告創意  
有助於帶動：

32%

效率增加幅度<sup>1</sup>

9%

觸及人數增幅<sup>2</sup>

3%

CPA 降低幅度<sup>2</sup>

資料來源：1. 這些結果來自規模化的後端測試，比較 2021 年 4 月 4 日至 2021 年 4 月 26 日跨產業的 2703 個廣告組合中，兩個相同和兩個不同（廣告創意多樣化）廣告創意的成效。此分析僅限於靜態廣告。\*視覺相似性係按圖像內容在不同產業、機器學習來源對應中的差異定義。2. 我們發現，多樣化廣告創意呈現的視覺效果差異越大，\*其成效提升幅度就越高（與一成不變的廣告創意相比）。根據我們的研究，不同組別（測試組與控制組）中的廣告創意視覺效果差異最大時，成效提升幅度為 32%，\*相較之下，不同組別的廣告創意視覺效果幾乎雷同時，提升幅度只有 2%。\*

# Meta的AI 能以高效的方式生成多元化廣告創意以帶動成效

The image displays a Meta advertising interface. On the left, a 'Tagged Products' panel lists items like 'Stainless Steel Moka Pot', 'Eucalyptus Essential Oil', and 'Ceramic Matcha Bowl'. A 'Shop Now' button is visible. In the center, a 'Advantage campaign budget' slider is set to '\$12'. On the right, a completed ad for 'Little Lemon Food' is shown, featuring a cup of coffee and the text 'Cozy cafe awaits with rich aroma & heavenly taste that will elevate your day.' The ad includes a 'Shop now' button and the website 'littlelemonfood.com'.

 **Automation**



 **Generation**

*Example shown is for illustrative purposes only.*  
Source: Meta data, Apr 2021.



## 透過 Meta 高效速成+ 購物行銷活動 並結合高效速成+廣告創意生成式AI 功能，大幅提升業績銷售

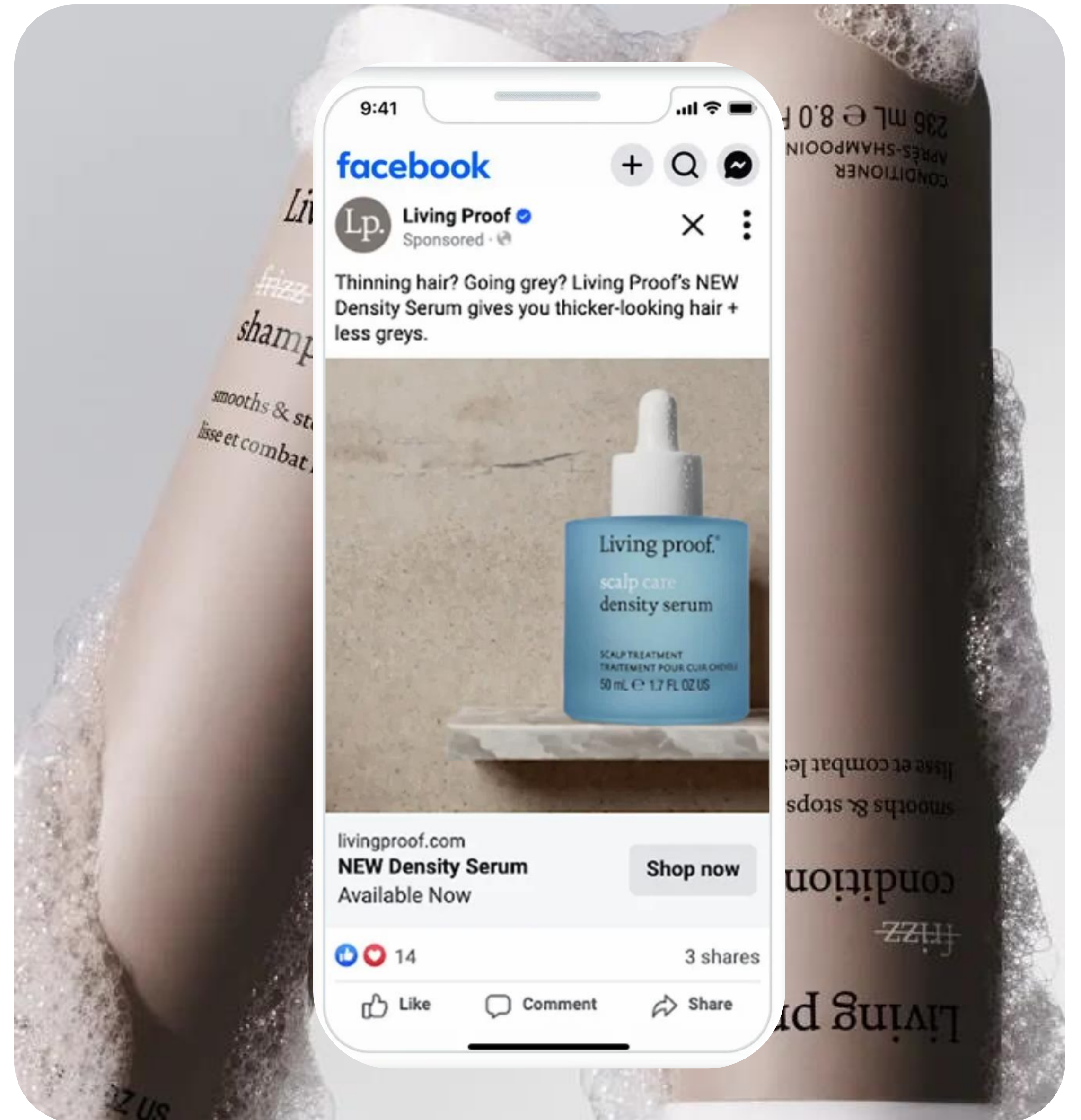
知名的頭髮護理品牌測試了搭配**生成式AI廣告創意**的高效速成+ 購物行銷活動，結果發現，與日常行銷活動策略及廣告創意相比，整體購買量提升了 **18%**。

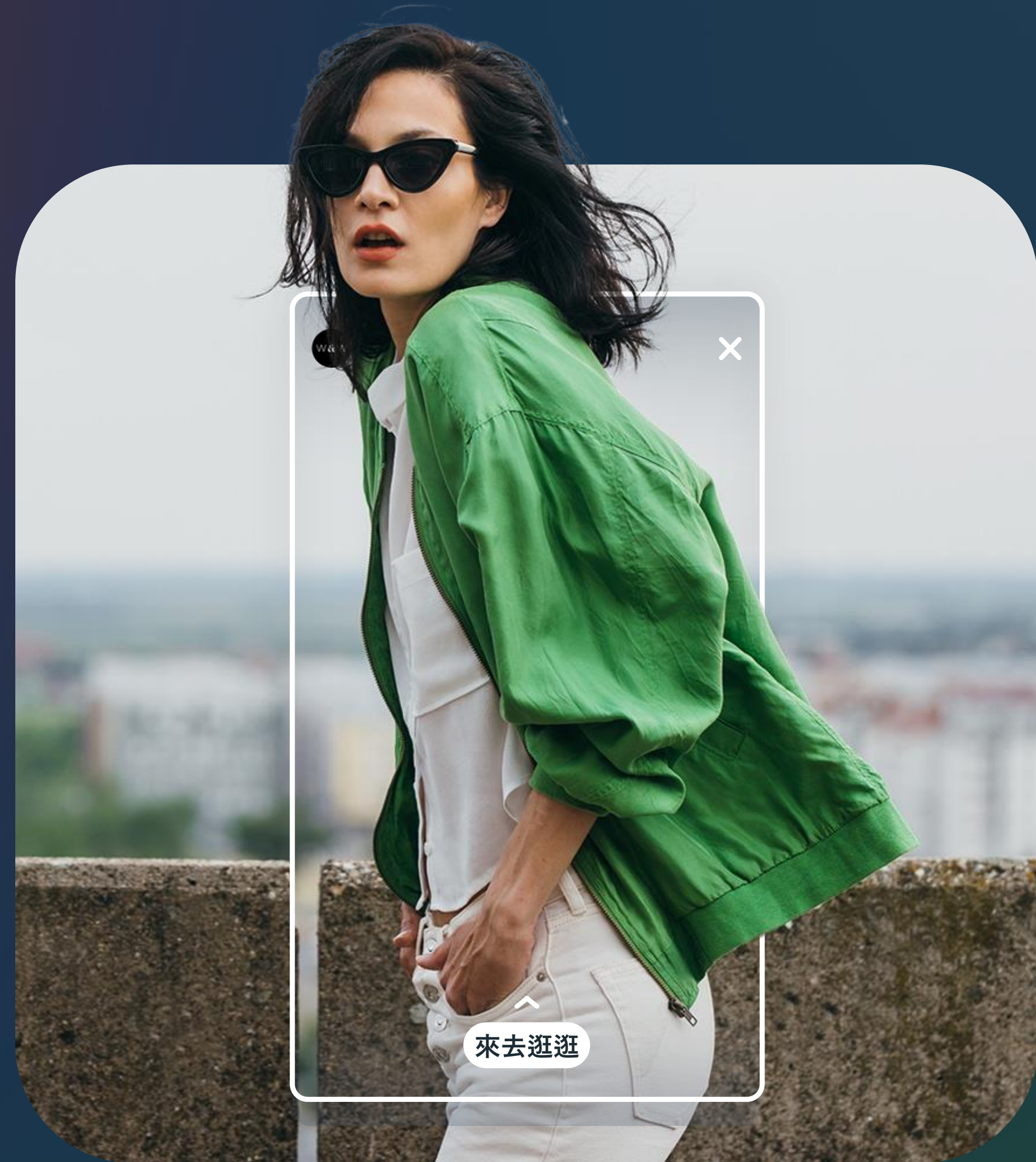
# 16%

與使用一般廣告創意的日常廣告相比，刊登搭配生成式AI廣告創意的高效速成+ 購物行銷活動，帶來的**每次購買成本降低幅度**

# 18%

與使用一般廣告創意的日常廣告相比，刊登搭配生成式AI廣告創意的高效速成+ 購物行銷活動，帶來的**整體購買量提升幅度**





## 充分發揮系統功效的 自動化廣告產品：

-  成果提升
-  觸及更多新客
-  廣告創意多元運用
-  擴大溝通管道

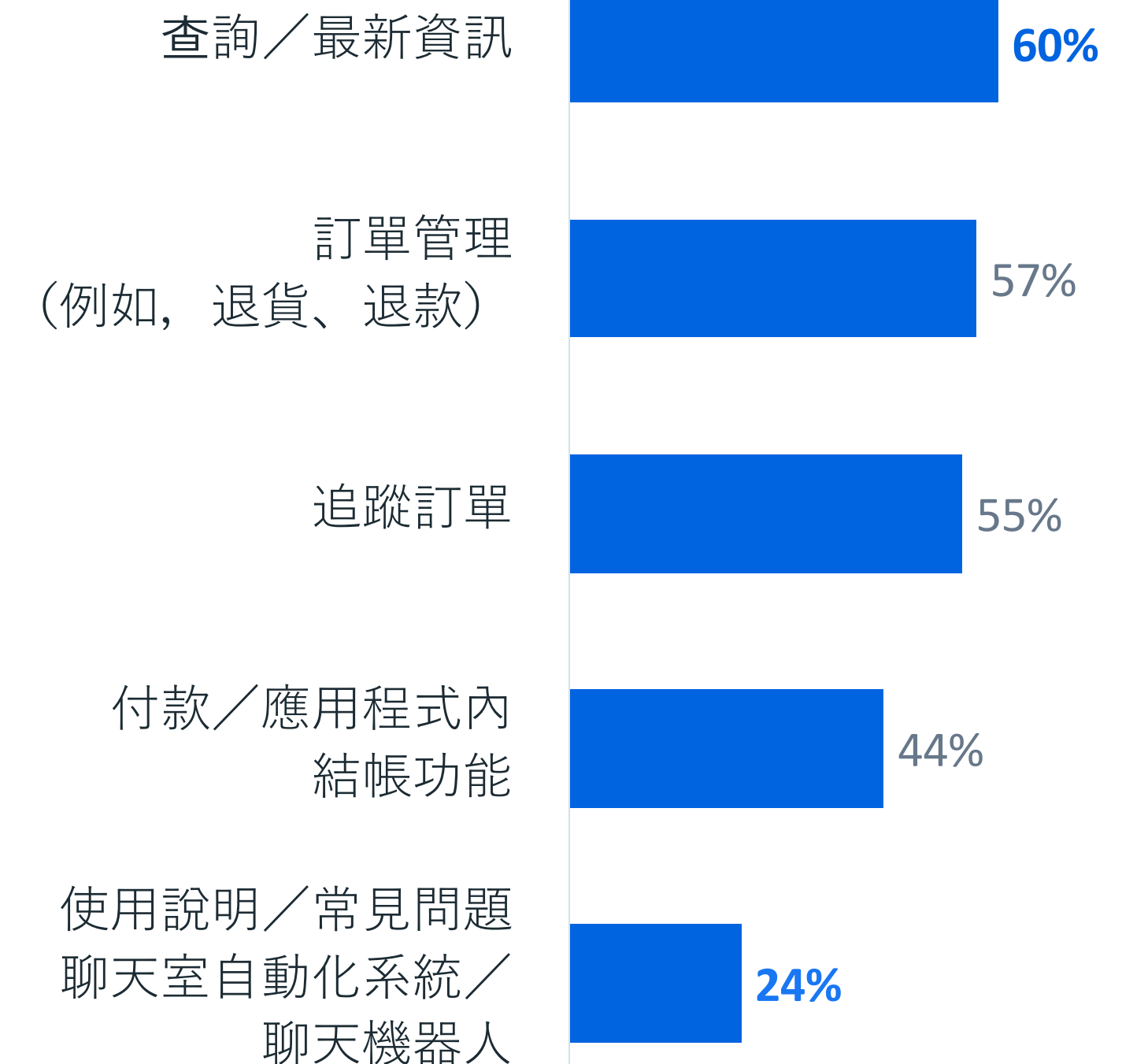
# 商務式訊息提供即時的個人化交流方式， 提升顧客體驗

38%

消費者在購物季  
使用 Meta 商務式訊息工具\*



消費者透過訊息功能與品牌溝通下列事項：



\*資料來源:《Meta 節慶購物季研究》(Meta Seasonal Holidays Study)，Meta 委託 YouGov 進行的網路研究，對象為台灣地區 1,137 名年滿 18 歲的節慶消費者，研究時間為 2022 年 12 月

# 連結位置最佳化

僅需建立單一廣告活動，在用戶看過名單型廣告後，系統根據其**最有可能採取行動(完成表單填寫)的位置**，使用即時表單或 Messenger 來開發潛在顧客。

8%

更低的每筆名單成本

48%

觸及增幅

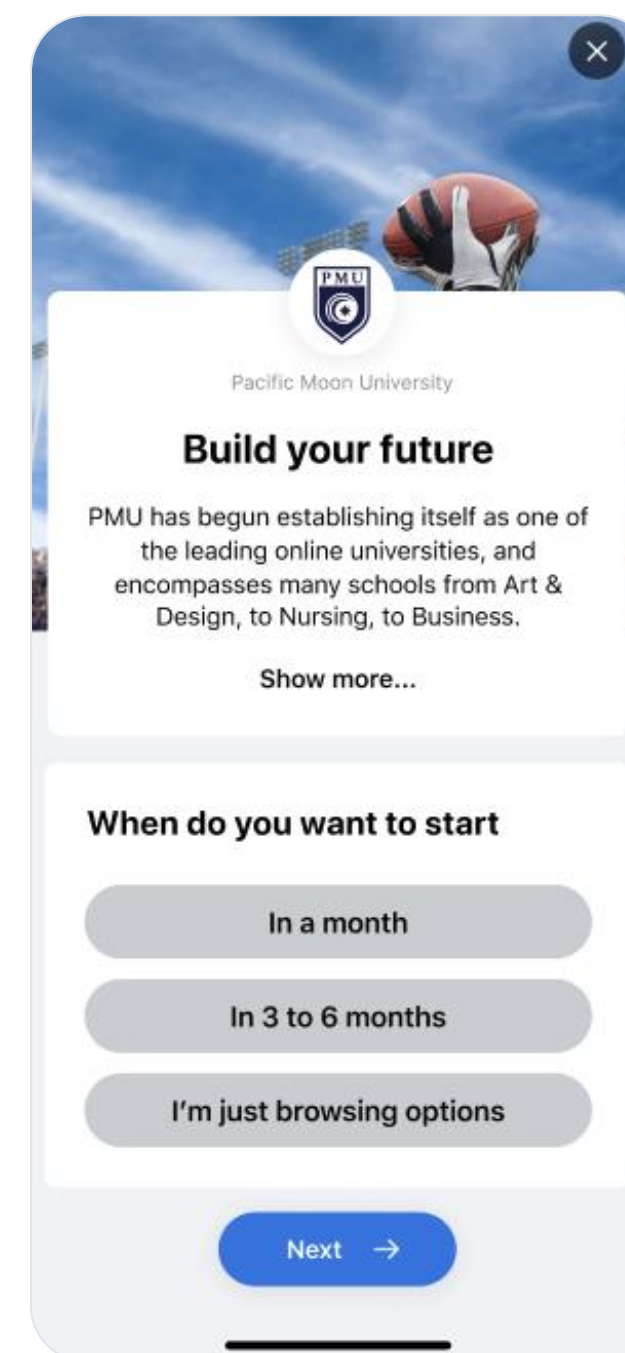


## 連結位置最佳化

依據用戶最容易產生轉換的訊號，自動最佳化廣告連結位置

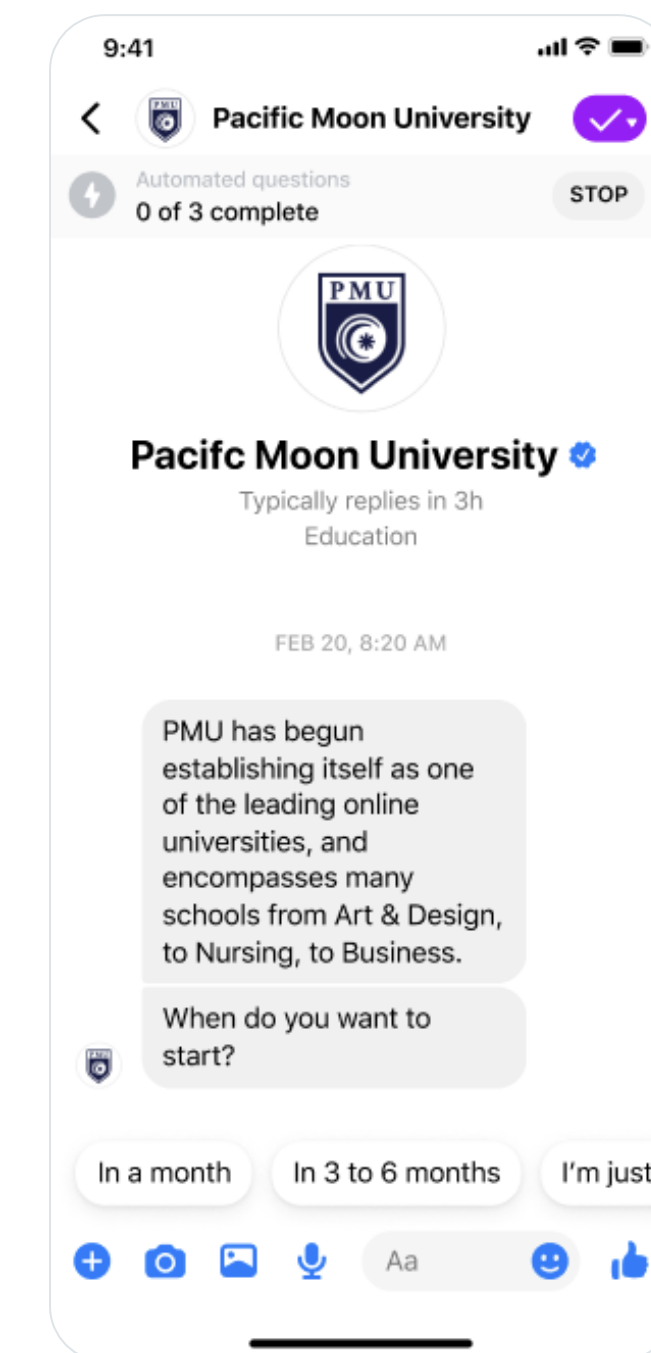
1

即時表單



2

Messenger 發訊廣告- 名單型廣告

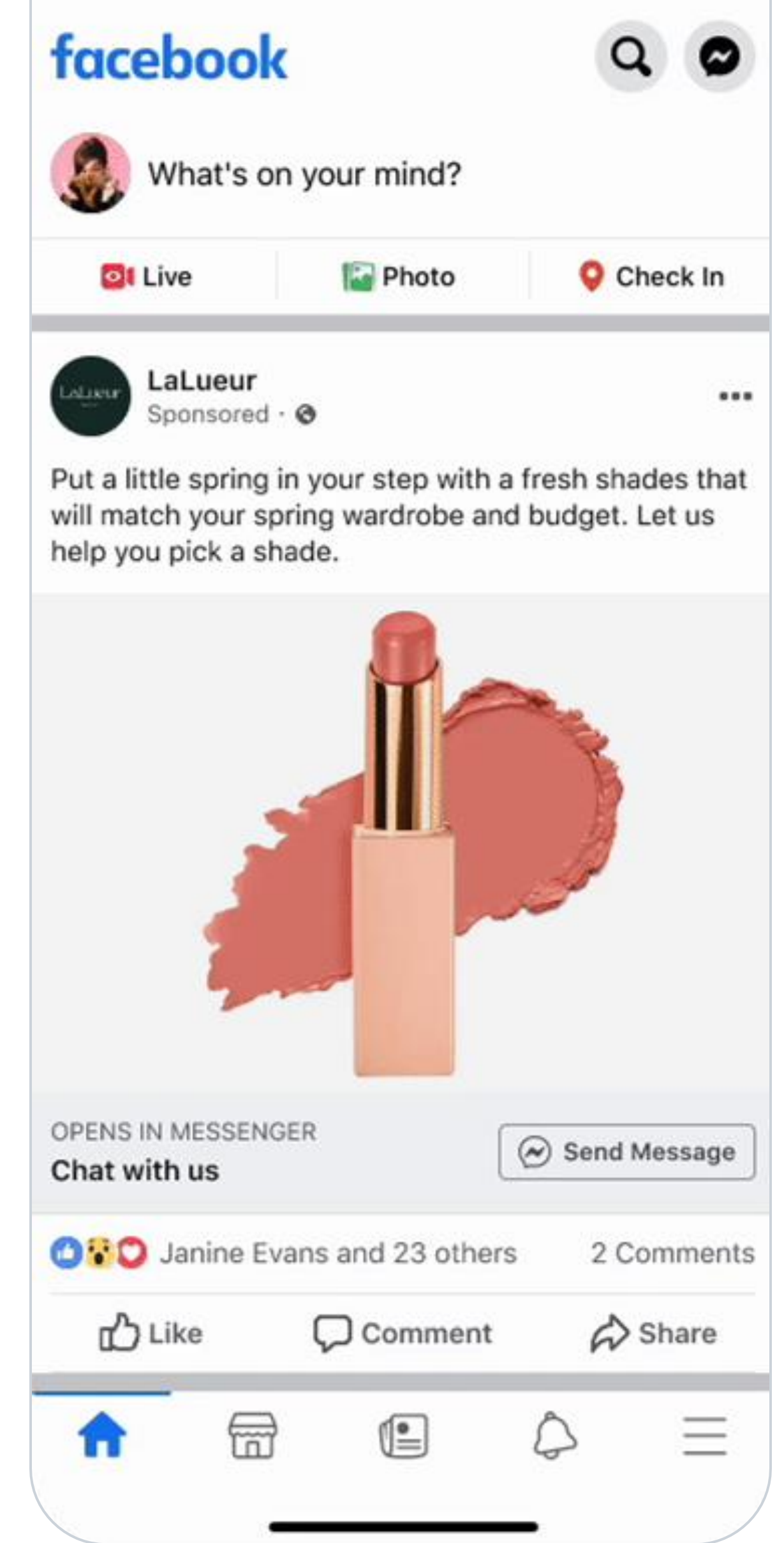
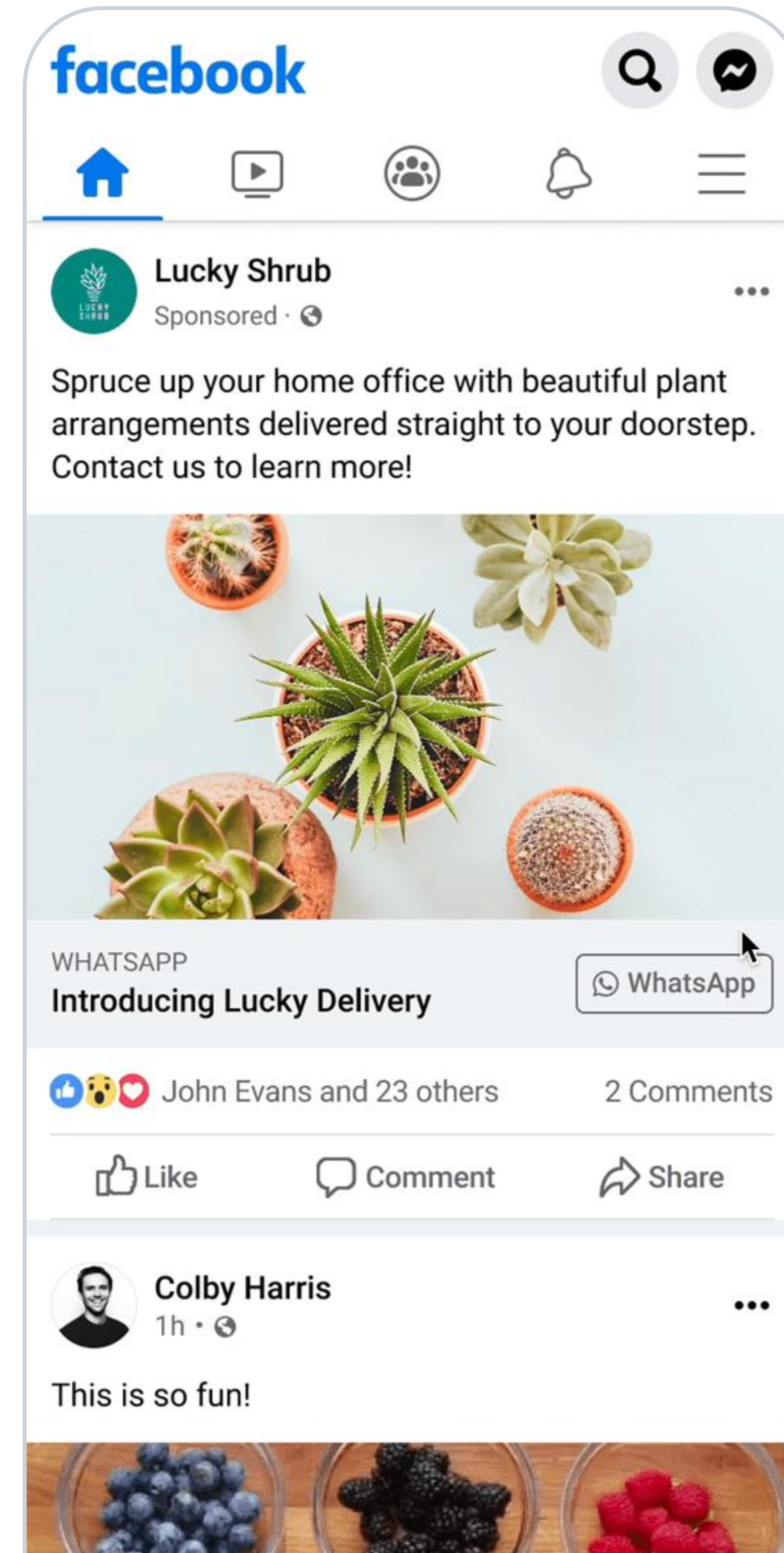




# 採用AI 技術的商務式訊息解決方案

24/7 隨時隨地快速自動回覆客戶訊息，與顧客進行即時對話

已自2023下半年展開 alpha/beta 測試



## 透過Messenger發訊廣告 引導護膚愛好者與數位助理展開對話

理膚寶水泰國團隊希望在 Messenger 上增加與顧客的互動，並提供潛在顧客更個人化的體驗。因此，他們與ZWIZ.AI合作，開發了一個自動化的Messenger助理，並透過Messenger發訊廣告引導消費者與數位助理開啟對話。

藉此，與品牌在Messenger上互動的顧客可以直接在Messenger中**瀏覽促銷產品**，也可留下資料以收到可於官方網站使用的**促銷代碼**，當顧客已經產生購買意願時，數位助理也可依照顧客需求提供蝦皮或Lazada的官方商城**購買連結**讓顧客順利結單。

最後，顧客也可選擇**與真人客服進行對話**獲得進一步諮詢！

# 7倍

與新顧客的對話  
v.s.既有的商務訊息廣告

# 6倍

完整新客名單  
v.s.既有的商務訊息廣告



# 活用 AI，Meta 平台績效再進化的 四大解決方案：



成果提升

高效速成+  
購物行銷活動



觸及更多新客

高效速成+  
廣告受眾



廣告創意多元運用

高效速成+  
廣告創意



擴大溝通管道

AI賦能的商務式訊息  
解決方案

