

股票代號

2949

品牌商的最強後盾- 以精準行銷加乘品牌
欣新網股份有限公司

2023/3/27

免責聲明

本簡報資料所提供之資訊，包含所有前瞻性的看法，將不會因任何新的資訊、未來事件、或任何狀況的產生而更新相關資訊。欣新網股份有限公司(本公司)並不負有更新或修正本簡報資料內容之責任。

本簡報資料中所提供之資訊並未明示或暗示的表達或保證其具有正確性、完整性、或可靠性，亦不代表本公司、產業狀況或後續重大發展的完整論述。

Vince Huang

台大商學碩士

2019 百大經理人

欣新網總經理

台中人



大綱

- 1 公司簡介
- 2 成立背景及轉型歷程
- 3 精準行銷帶領客戶成長
- 4 經營績效

1

公司簡介

台股首家，一站式電商服務商

公司簡介及組織架構

公司名稱	欣新網股份有限公司(2949)
成立時間	2013年
產業	電子商務
營運項目	電商相關服務，包含數位廣告、素材設計、系統開發、通路經營、倉儲管理、物流配送、即時客服...等
資本額	2.2億元
2022年營業額	41.3億元
市佔率	台灣市佔率第一、服務最完整
團隊人數	150人



Your BEST eCom Solution Partner



主要股東



營運模式

用數據、科技賦能的一站式電商解決方案

Full Service



EC通路綜效服務

整合經營優勢，一條龍式完整代操

- 整合倉儲物流、銷售客服、行銷規劃、媒體投放
- 藉由眾多知名品牌類別優勢，提升與平台的議價能力



Sales Maximization

銷售極大化

數據導向的廣告精準投放，以業績轉換為最高指標

- 與Google媒體成效部以及Facebook緊密合作，可隨時更新、調整媒體資源配置
- 根據品牌大數據，協助規劃媒體策略，並透過再行銷鎖定潛在消費者，有效提升轉換率



Data Accumulation



數據創造商機

拉新客、養舊客，累積數據成功變現

- 業績、媒體、CRM數據全面導入雲端資料庫
- 品牌銷售官網建置，掌握銷售數據和消費者輪廓
- 為品牌分析數位媒體市場及消費者行為，建立專屬廣告名單，將數據轉為商機



AI Application

AI智能應用

擁抱大數據、多元智能生意應用

- 智能生意剖析，讓系統取代人工，協助掌握每個重要的生意變化
- 依生意策略，建立自動化流程，有效率用CRM資料庫



一站式電商服務創造最佳購物體驗

Google
new balance 237

約有 131,000,000 項結果 (搜尋時間: 0.43 秒)

數位廣告

New Balance 女款 237	New Balance 中性 237V1	New Balance 女款 237	New Balance 中性 237	New Balance 中性 237V1
\$2,144	\$2,144	\$2,144	\$2,680	\$2,680
New Balanc...	New Balanc...	New Balanc...	New Balanc...	New Balanc...

https://m.momoshop.com.tw › search › searchKeyword...
NEW BALANCE 237 - momo購物網

【NEW BALANCE】NB IU穿搭復古運動鞋_男鞋/女鞋_奶油白_MS237TWS-D種. \$ 2,680 折價券登記...

【NEW BALANCE】NB 237 運動鞋男鞋女鞋情侶款慢跑鞋共3色. \$ 1,699 登記...

旗艦店營運

New Balance 官方旗艦店

5.0 / 5.0 賣場評價 | 42.5 萬 粉絲 | 99% 聊群表現

8.3折

素材設計

品牌會員 加入VIP會員 享有更多福利

立即加入

存貨管理



產品上架

【New Balance】復古鞋_中性_黑白色_MS327LF...	【New Balance】復古鞋_女性_米白橘_WS237BA...
\$2,980	\$2,680
已售出 99	已售出 9

【New Balance】復古鞋_女性_藕紫色_WL574FO...	【New Balance】復古鞋_中性_奶橘色_MS237RB...
\$2,880 \$2,448	\$2,680

訂價決策



客服及售後服務

@newbalance.tw

【New Balance】復古鞋_中性_黑白色_MS327LF1-D種 \$2,980

出價 直接購買

8:34 AM 早安，請問 24.5 是有現貨嗎，出貨時間大概是多久呢，謝謝！

商品還有貨嗎？何時補貨？怎麼分辨版型？更多詳情請點擊下方

此商品還有庫存嗎？

請問如何分辨鞋子版型？

請問如何分辨衣服版型？(美版/亞版)

與賣家聊聊

安全提醒：若對方有要求索取儲蓄(如：存摺、提款卡)、加LINE、引導至蝦皮以外的方式私下交易，掃描QR Code、連結至非蝦皮官網的匯款，或要求提前點閱完成訂單時，還請您不要理會，並利用蝦皮聊天進行溝通，以及透過蝦皮承諾(第三方支付)完成交易。●請注意蝦皮客服組不會主動打給您要求操作ATM以更改付款方式或請您掃描QR Code進行匯款。若有接到相關需求時還請您無庸理會，謹防受騙。瞭解更多 檢舉此用戶

Hi~ 請問這個還有嗎？ 謝謝！

物流配送





2

成立背景及轉型歷程

客戶需求、市場變化持續推動轉型

成立背景



Q: 來自國際原廠的壓力。電商策略？



Q: 2C的業務量快速成長。如何掌握？



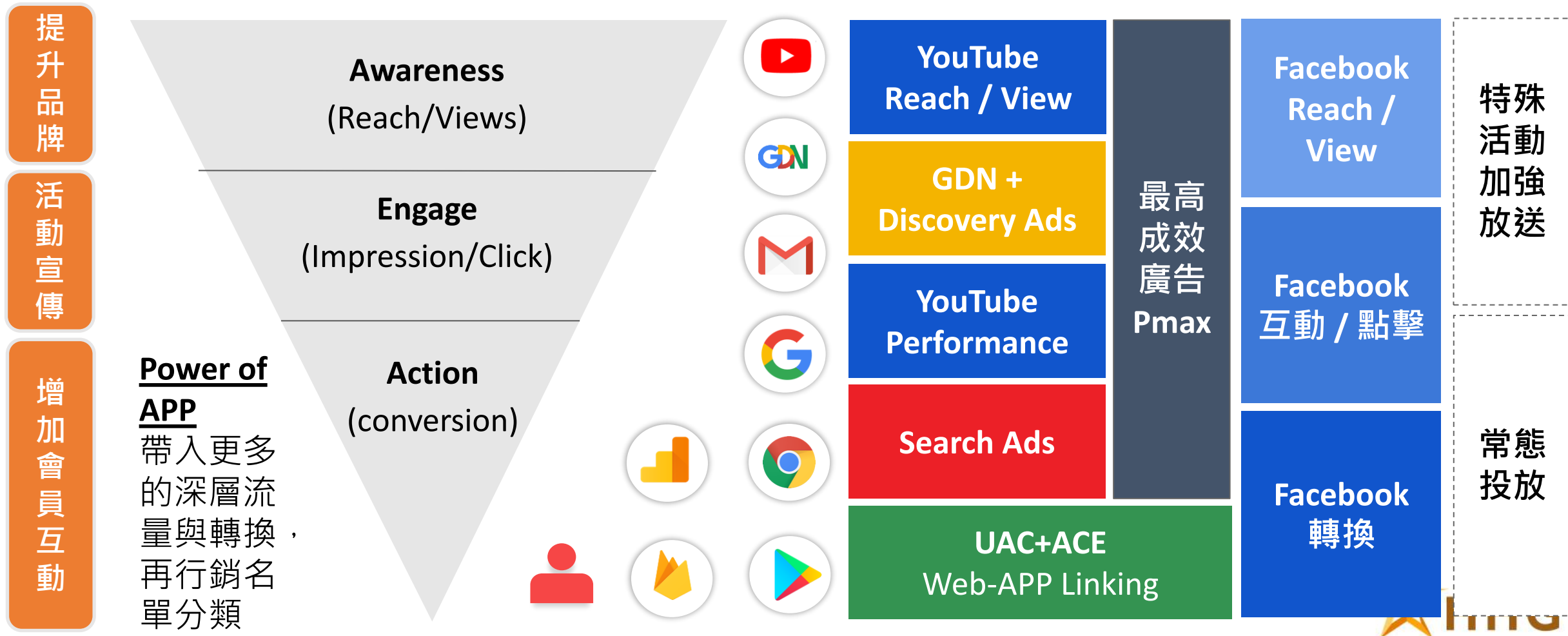
Your BEST eCom Solution Partner

3

精準行銷帶領客戶成長

透過科技、服務創新，協助客戶創造營收及獲利

媒體策略越來越複雜



世道越來越難測 生意越來越難做



消費者行為
急遽變化

Customer journeys are increasingly multi device, complex and unique



數據來源
複雜且分散

Data from CRM systems, email tools, ad platforms, and offline data sources



使用者
隱私優先

Consumers are more privacy-conscious



產業規範
大幅調整

The industry is shifting to meet higher user expectations. Limited use cases for measuring and reaching users with pixels



數位科技
導入與應用

Making the right decisions on technology stacks

精準行銷的三個重點

數據蒐集

科技工具
應用

可被衡量



Your BEST eCom Solution Partner

數據蒐集- 選擇不做比做還重要



確認目的- 想要解決的問題

數據分析- 找出特徵及需求

客戶區分- 客製化活動對應



Q: 想要找到有價值的消費者，進行精準行銷。



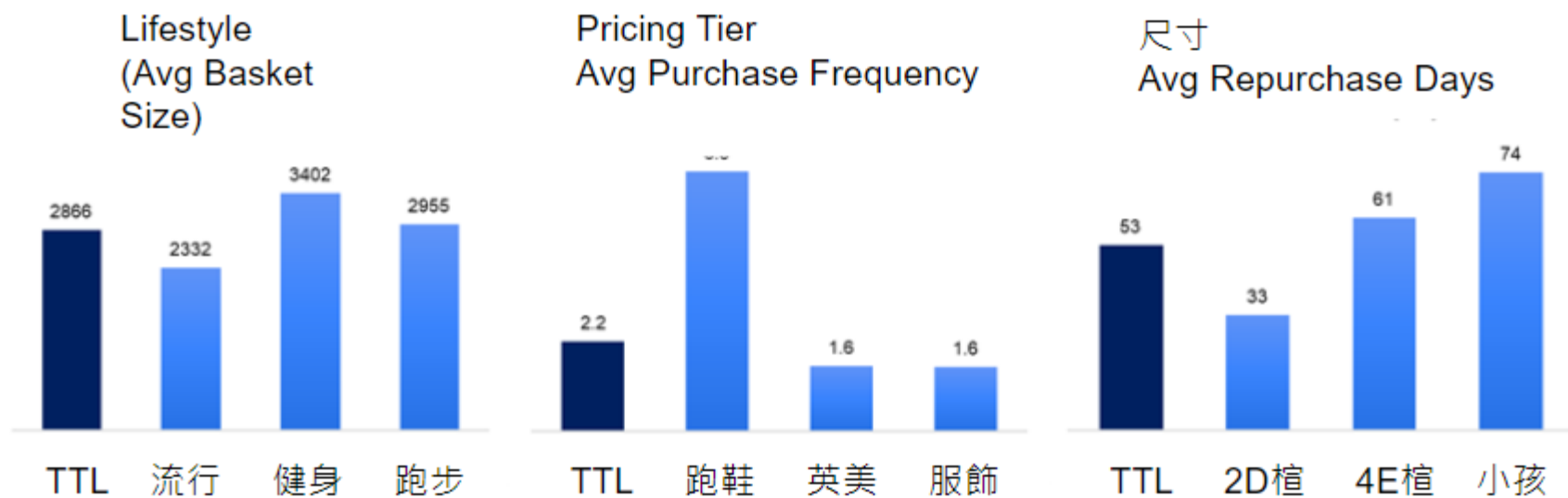
例子- PowerCDP 利用消費資料回推消費者輪廓

Order	Purchase Item	Value	ID	Date
#1	574白鞋	1000	abc	01-Jan
#2	996白鞋	1000	abc	01-May
#300	入門跑鞋	1000	def	29-Aug

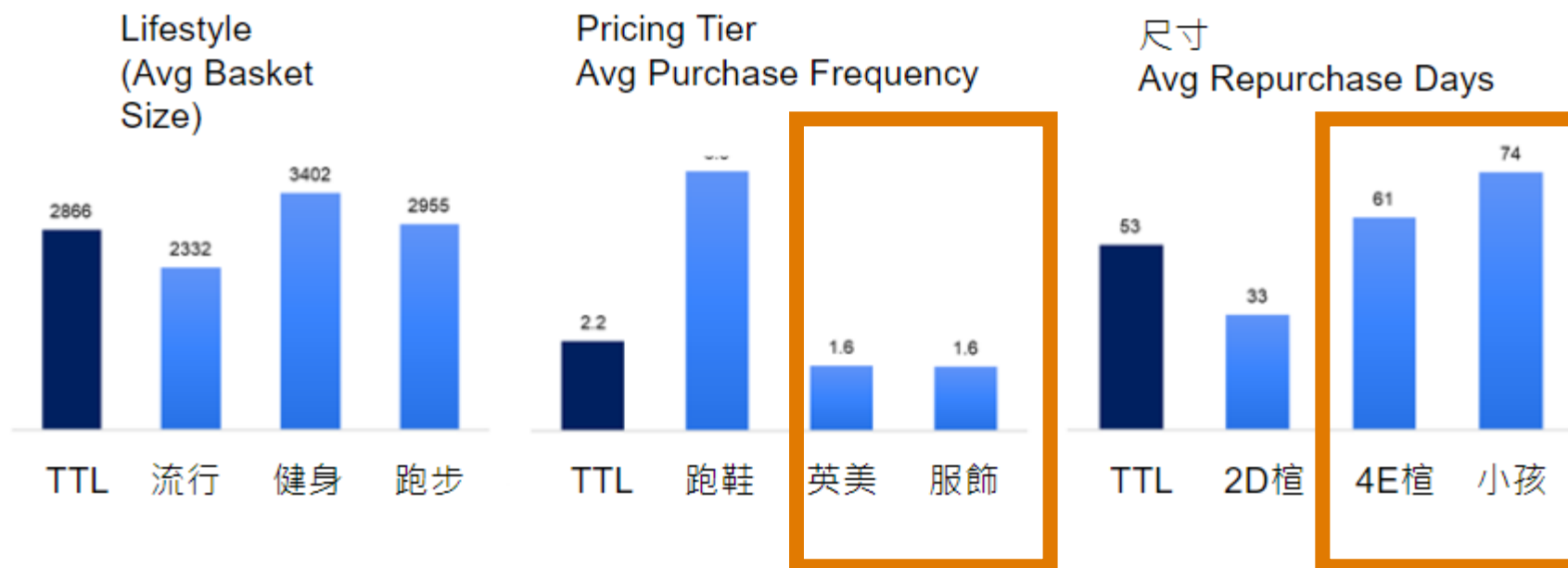
ID	Lifetime value	Frequency	Purchase Pattern
abc	12000	3	1:[574白鞋]; 2:[996白鞋]; 3:[996白鞋, 2002R]
def	6000	6	1:[粉紅色]; 2:[奶茶色]; 3:[綠色]; 4:[工裝];



例子- 利用消費資料回推消費者輪廓



例子- 找出目標客戶，發現業績潛力



科技工具應用- 成本和可行性的平衡



確認目的- 想要解決的問題

數據分析- 選擇合適的工具

結果可視化- 圖表、表格...



Q: 想要優化工作流程，並用數據做決策。



例子- PowerAI 讓廣告投放真正見樹又見林



PowerAI
智能廣告投手

廣告變化快速，放下舊思維與操作模式，
欣新網POWER AI與客戶一起面對改變，擁抱全數據

The screenshot displays the PowerAI dashboard interface. At the top, there are navigation tabs: '我的廣告' (My Ads), '帳戶儲值' (Account Top-up), '投資成效' (Investment Performance), and '常見問題' (FAQ). Below the tabs, the '儲值狀態' (Top-up Status) section shows two accounts: one with a Facebook icon, a top-up budget of \$500, and a remaining budget of \$21,464; and another with a Google icon, a top-up budget of \$0, and a remaining budget of \$10,000. The '廣告總覽' (Ad Overview) section lists three ad units with columns for name, daily budget, and status. The '我的賣場' (My Marketplace) section shows connections for '小皮商城 (串接中)', 'Testt (串接中)', and 'rr (串接中)', each with platform type and fan status indicators.

流程系統化

排除繁複溝通成本，快速完成廣告設定



廣告設定簡易化

取代廣告系統複雜的廣告設定流程，品牌主提供廣告需求，由系統完成更新



成效報表即時化

數據智能交叉分析，全面掌握廣告數據



Your BEST eCom Solution Partner

例子- 透過PowerAI 一站打盡數位的多元宇宙

FB+IG全版位都可曝光!

過去：

19:30 **FB連結型廣告**

New Balance 網路旗艦店
贊助 (範例)

New Balance x 蝦皮【全館9折】
在家就能買今年NB熱銷潮鞋
限時48小時 <https://lihi1.com/XLQYz> 繼續閱讀



3/26-27 NB全館9折! 經典鞋款全面熱銷中

現在：加上你的商品清單，更直覺的購物流程

19:30 **FB精選集廣告**

New Balance 網路旗艦店
贊助 (範例)

New Balance x 蝦皮【全館9折】
在家就能買今年NB熱銷潮鞋
限時48小時 <https://lihi1.com/XLQYz> 繼續閱讀



3/26-27 NB全館9折! 經典鞋款全面熱銷中

4,618次觀看

19:26 **FB動態產品廣告**

New Balance 網路旗艦店
贊助 (範例)

New Balance x 蝦皮【全館9折】
在家就能買今年NB熱銷潮鞋
限時48小時 <https://lihi1.com/XLQYz>
#經典型賣款 373 系列
#熱銷百搭款 996 系列
#潮流不敗款 574 系列
防疫期間在家買鞋 Hen 安心



WR996TA-D

WR996TC-D

【New Balance】復古鞋 WR996TA/WR996TC-D

來去逛逛

來去逛逛


讚 留言 分享

留言..... GIF

19:25 **IG動態產品廣告**

Instagram

newbalancemall.tw
贊助



WR996TA-D

WR996TC-D

來去逛逛

來去逛逛

newbalancemall.tw 【New Balance】復古鞋 WR996TA/WR996TC 女性 酒紅/深藍 New Balance x 蝦皮【全館9折】
在家就能買今年NB熱銷潮鞋
限時48小時 <https://lihi1.com/XLQYz>
#經典型賣款 373 系列
#熱銷百搭款 996 系列

IG

er

例子- 透過PowerAI 一站打盡數位的多元宇宙

Google PMAx 最高成效廣告 橫跨所有版位

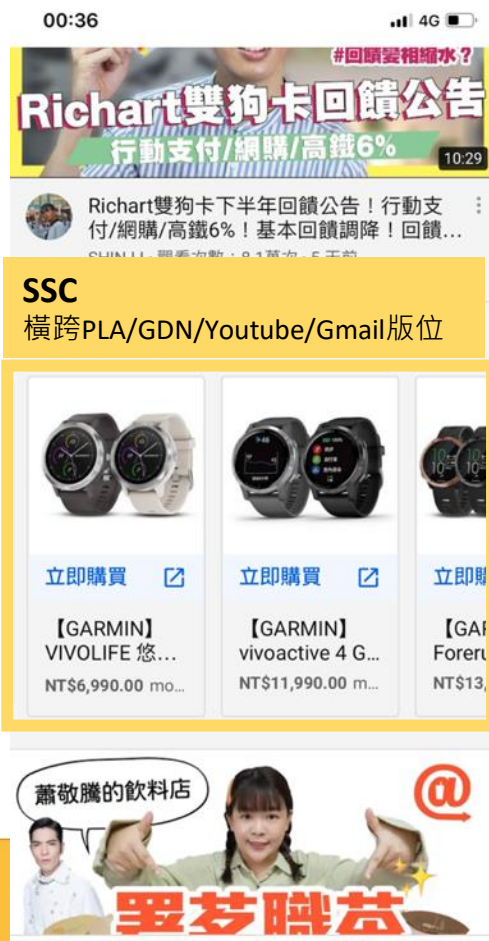
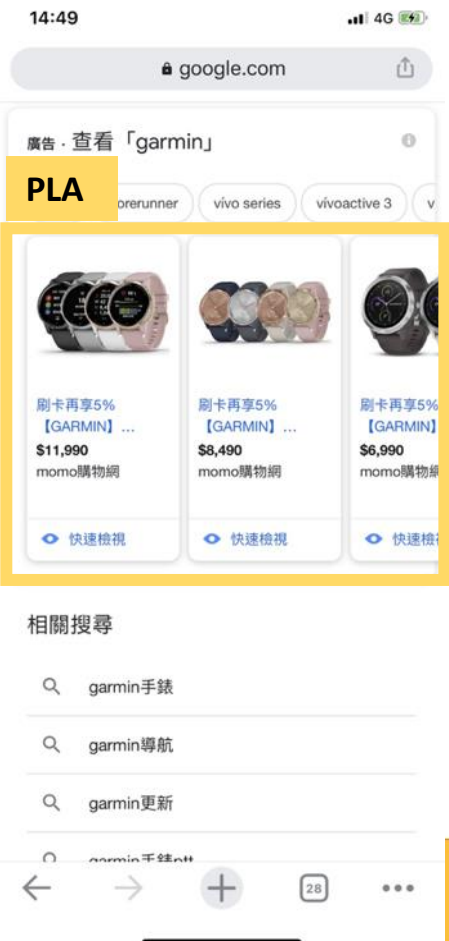
SEM
搜尋廣告

PLA
購物廣告

SSC
智慧型購物廣告

Discovery Ads
& GDN 多媒體廣告

YouTube
影音廣告



Solution Partner

例子- 清楚即時的銷售數據讓你見樹又見林

基礎廣告
成效

曝光次數
點擊次數
點擊率
點擊成本

轉換成效

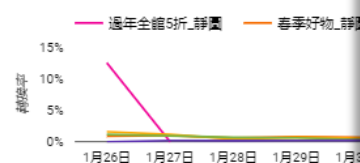
購買次數
購買價值\$
客單價
(僅限客戶商品)

廣告投資
報酬率
ROAS

廣告投資報酬率ROAS
每次轉換成本CPA
轉換率 CVR

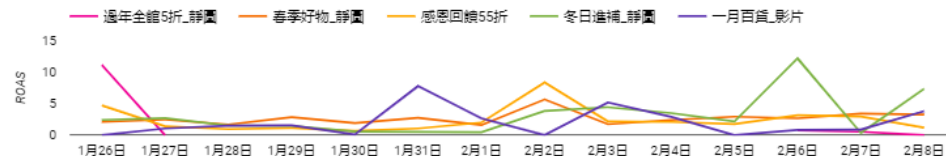
銷售狀況 - 轉換成效

轉換率 0.94% ↓ -6.75%	轉換率 0.94% 市場基準
點擊 212,234 ↑ 61.10%	轉換次數 2,001 ↑ 50.23%



客單表現

客單價 \$663 ↑ 2.71%	廣告帶來業績 \$1,327,448 ↑ 54.29%
轉換次數 2,001 ↑ 50.23%	



CPAS 廣告數據

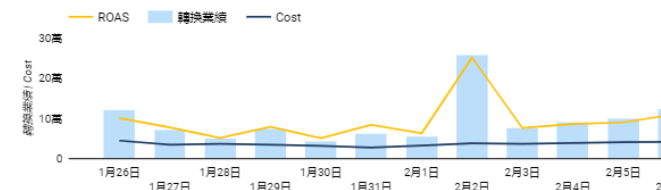
PowerAI Demo 廣告成效

2022年1月26日 - 2022年2月8日

廣告單元名稱

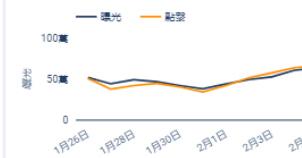
廣告投資成績單

ROAS 2.59 ↑ 33.29%	廣告帶來業績 \$1,327,448 ↑ 54.29%	廣告花費 \$512,448 ↑ 15.75%
--------------------------	-----------------------------------	-------------------------------



廣告吸引力 - 素材表現

點擊率 2.99% ↑ 8.43%	點擊率 2.99% 市場基準
曝光 7,089,072 ↑ 48.58%	點擊數 212,234 ↑ 61.10%



可被衡量- 用數字做決策



轉換率- 購買或執行特定動作的比例

成本效益- 花費的成本vs. 收益

回報率- 極大化回報率為目標



Q: 廣告預算應該配置多少才合理?





廣告是成本還是費用？

營收 成本 + 費用



EC平台成效型廣告

從CPC走向CPA：以**提高廣告報酬率**為目標，創造更高平台業績表現

	CPC 目標	CPA 目標
 媒體策略	流量轉換	銷售轉換
 媒體工具	Google、Facebook、 其他廣告聯播網 (LINE TV、愛奇藝、廣編置入等)	Google & Facebook
 預算分配	固定的預算分配， 業績提升幅度有限	彈性的預算分配， 目的為「極大化轉換銷售」
 廣告受眾	願意點擊廣告 但不見得有消費的顧客	真正有消費潛力的顧客

HG

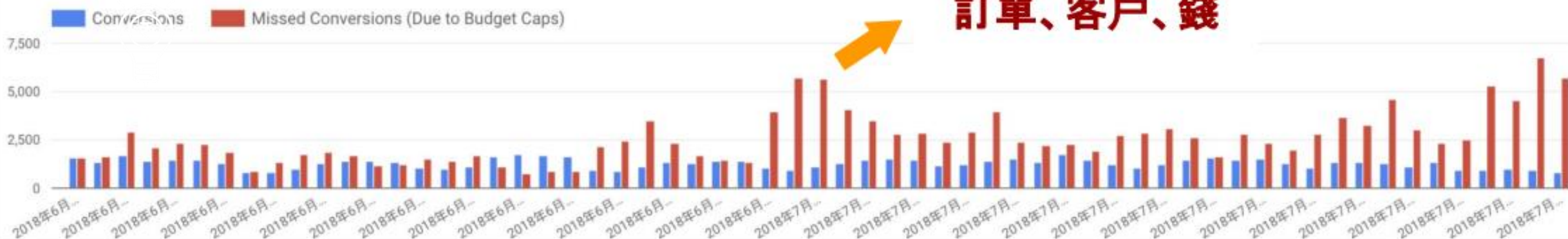
例子- 大部分客戶典型情況



Search Budget Opportunity Dashboard

Account View

2018年6月1日 - 2018年7月31日



Conversion Opportunity by Account

Customer ID	Account Name	Impressions	Clicks	Conversions	Spend	% Incremental Investment Opportunity
		25,059,316	1,559,648	22,786	\$3,706,394	~10%

把行銷預算當成費用 預算有限 失去業績 失去市占率

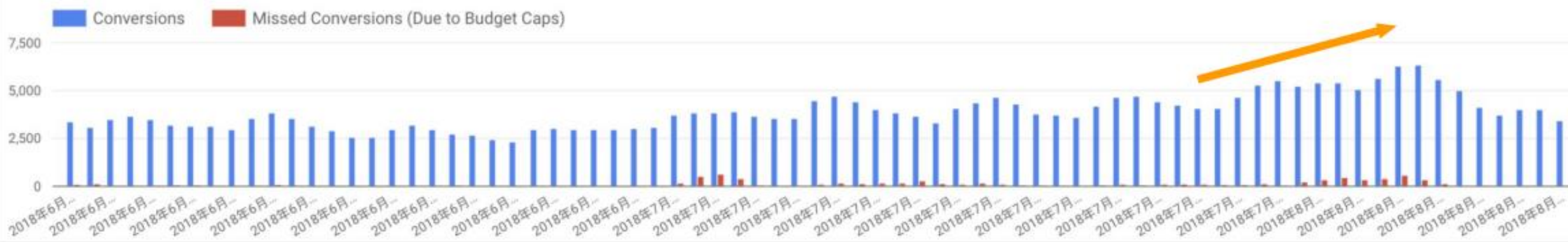
例子- 有條件的預算無上限投放



Search Budget Opportunity Dashboard Account View



2018年6月1日 - 2018年8月14日



Conversion Opportunity by Account

Customer ID	Account Name	Impressions	Clicks	Conversions	Spend	% Incremental Investment Opportunity
		411,002,378	4,409,735	118,908	\$42,392,046	█

從CPC走向CPA：以**提高廣告報酬率**為目標 創造最大業績表現

總結- 精準行銷的三個重點

數據蒐集

確認清楚目的

科技工具
應用

可以解決問題就好，合適最重要

可被衡量

流量是成本，用數字決策



股票代號

2949

欣新網股份有限公司

感謝聆聽 / Q&A
