

داستان همکاری با

KHODRO45



خودرو ۴۵

ارائه‌دهنده خدمات خرید فروش خودرو

چالش کسب‌وکار

افزایش لید فروش

راهکار یکتانت

اجرای کمپین‌های مختلف، تبلیغات بنری دیوار

نتیجه

افزایش ۶۰ درصدی لید



وقتی «خودرو ۴۵» پدال تبلیغات را فشرده؛ رسیدن به نیمی از لیدهای باکیفیت فقط با دیوار

خودرو ۴۵ از آن برندهایی است که وقتی حرف از فروش سریع خودرو به میان می‌آید، خیلی‌ها اسمش را شنیده‌اند. پلتفرمی که با هدف ساده‌سازی فروش خودرو در بازار ایران فعالیت می‌کند و از سال ۱۳۹۸ تصمیم گرفت برای رشد سریع‌تر، همکاری با یکتانت را آغاز کند.

همکاری با یکتانت؛ تصمیمی برای بهتر دیده‌شدن

در بازار رقابتی امروز، فقط خوب بودن کافی نیست، باید به چشم هم بیایید. خودرو ۴۵ که از ابتدا تمرکزش بر ساده‌سازی فروش خودرو بود، خیلی زود متوجه شد که مسیر رشدش از تبلیغات سنتی نمی‌گذرد. بنابراین تصمیم گرفت سراغ تبلیغات دیجیتال برود. فضایی که می‌توانست دقیق‌تر، سریع‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر به مخاطب هدف برسد. در این نقطه، همکاری با یکتانت شکل گرفت. پلتفرمی که با ابزارهای متنوع و تخصصی‌اش در تبلیغات آنلاین، این فرصت را به خودرو ۴۵ داد تا نه فقط دیده شود، بلکه درست دیده شود. ترکیب هدف‌گیری هوشمند، تحلیل داده‌های دقیق و بهینه‌سازی مداوم، زیرساخت یک همکاری مؤثر را ساخت. همکاری‌ای که در ادامه مسیر بارها و بارها نتایج قابل توجهی به همراه داشت.



مسیر رسیدن به هدف؛ از آزمون و خطا تا نقطه طلایی در دیوار

مثل هر کمپین دیجیتال موفق، خودرو ۴۵ هم مسیرش را با آزمون و خطا شروع کرد. در مراحل ابتدایی، از بنرهای تبلیغاتی ساده با تصاویر عمومی خودروها استفاده می‌شد. اما به مرور زمان و با تحلیل داده‌ها، مشخص شد که این سبک از تبلیغات نمی‌تواند به اندازه کافی با مخاطب ارتباط برقرار کند.

تیم خودرو ۴۵ با مشاوره کارشناسان یکتانت تصمیم گرفت مسیر را تغییر دهد. استفاده از نام برندهای خاص خودرو در بنرها به جای تصاویر کلی. این تغییر ساده اما هوشمندانه باعث افزایش چشمگیر نرخ تعامل شد. همچنین کمپین‌هایی بر اساس جستجوی کلمات کلیدی طراحی شدند تا تبلیغات دقیقاً به کاربرانی نمایش داده شود که واقعاً به دنبال فروش خودرو بودند. همین انتخاب‌های دقیق، راه را برای موفقیت در پلتفرم دیوار هموار کرد.



نقطه عطف کمپین: دیوار؛ جایی که تبلیغ دقیقاً به چشم مخاطب هدف خورد

از اسفند ۱۴۰۳ که خودرو ۴۵ تبلیغات دیوار یکتانت را تجربه کرد به نتایج قابل توجهی رسید:

بیشترین سهم لید از یک کانال مشخص

۶۰ درصد لیدهای تایید شده خودرو ۴۵ از کمپین‌های یکتانت، فقط از طریق تبلیغات بنری در دیوار تأمین شد. این یعنی دیوار به یکی از مؤثرترین کانال‌های تبلیغاتی این برند تبدیل شد. هم از نظر تعداد لید، هم از نظر کیفیت آن‌ها.

کاهش هزینه، افزایش بازده

هزینه جذب هر لید در دیوار پایین‌تر از سایر روش‌ها بود و نرخ تبدیل هم بالاتر رفت. در عمل، خودرو ۴۵ توانست با هزینه کمتر، لیدهای بهتری جذب کند.

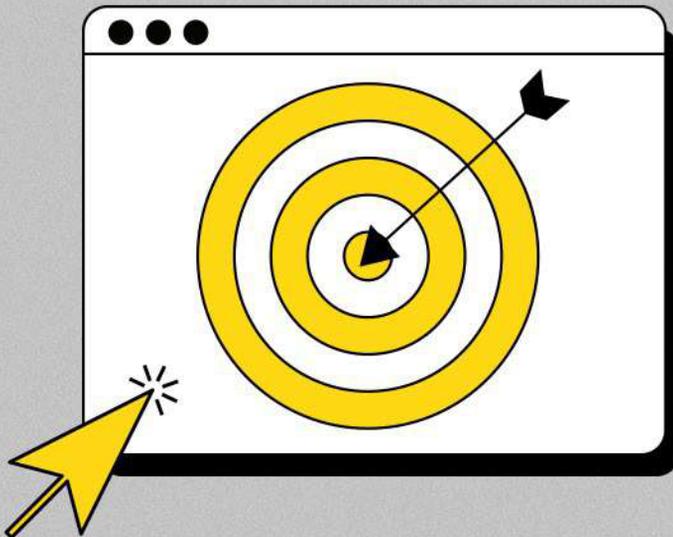
هدف‌گیری دقیق، ارتباط مؤثر با کاربر واقعی

یکی از مزیت‌های کلیدی دیوار برای این کمپین، امکان هدف‌گیری دقیق بر اساس برند خودرو، شهر و مدل بود. این یعنی تبلیغات فقط به کاربرانی نمایش داده شد که احتمال واقعی‌تری برای فروش خودرو داشتند. نتیجه؟ لیدهای باکیفیت‌تر و اثربخشی بیشتر.



وقتی هدف‌گیری دقیق، بهینه‌سازی مداوم و انتخاب هوشمندانه کنار هم قرار می‌گیرند

آنچه خودرو ۴۵ از این مسیر یاد گرفت، فراتر از اعداد و درصدها بود. مهم‌ترین دستاورد، تطبیق هوشمندانه هدف کسب‌وکار با کانال تبلیغاتی درست بود. این همکاری با یکتانت و انتخاب پلتفرم دیوار، نشان داد که تبلیغات آنلاین اگر درست برنامه‌ریزی و اجرا شود، می‌تواند به‌طور مستقیم روی کیفیت لید، نرخ تبدیل و هزینه نهایی جذب اثر بگذارد.



نمونه بنرهای خودرو ۴۵ در دیوار



ثبت فوری!

فروش خودرو شما
در ۲۴ ساعت

ماشینت رو
میخوای بفروشی؟



ماشینت رو
میخوای بفروشی؟

ثبت فوری!

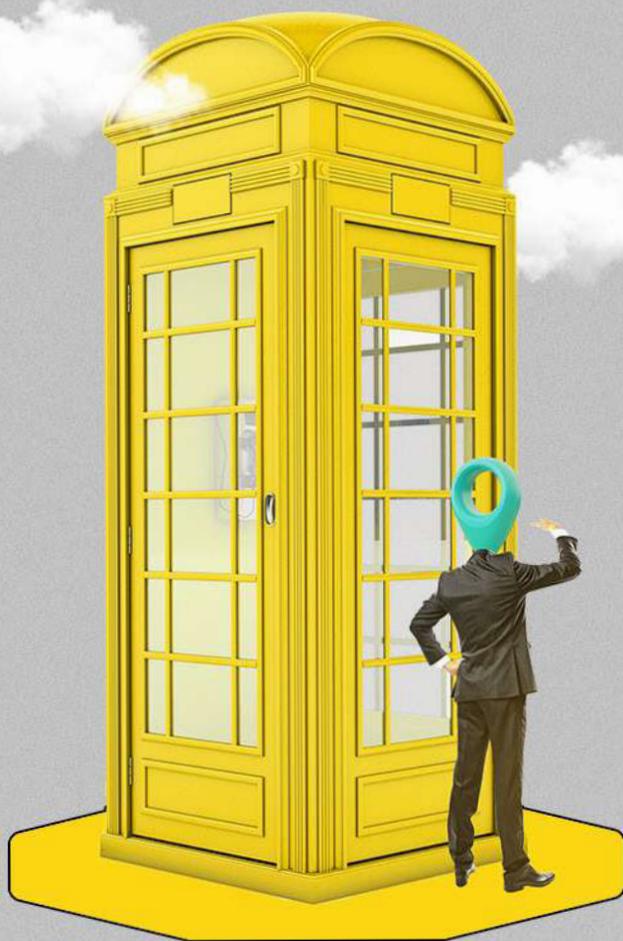
فروش خودرو شما
در ۲۴ ساعت



ثبت فوری!

فروش خودرو شما
در ۲۴ ساعت

ماشینت رو
میخوای بفروشی؟



از توجه شما سپاسگزاریم
برای خواندن داستان موفقیت سایر مشتریان یکتانت

کلیک کنید



www.yektanet.com

ارتباط با ما: ۰۲۱۴۵۱۹۵۰۰۰