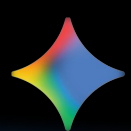


ROI Essentials 個人化指南

Google Marketing Live



提高投報率的
實用步驟

三個重要步驟，助你建立、掌握及轉換
高品質待開發客戶，獲得最佳報酬。

步驟 1: 奠定評估基礎

建構資料強度，準確評估待開發客戶的投資報酬率



使用待開發客戶強化轉換功能，
將線上待開發客戶與線下銷售

以保護隱私權的方式，提升離線銷售或互動評估的準確度。

[\[資源連結\]](#)

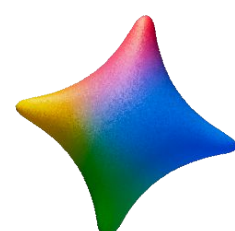
設定廣告主專用
Google 代碼閘道

廣告主專用 Google 代碼閘道可從您自有的網站伺服器轉送轉換資料，強化資料準確度，並提高資料韌性。

[\[資源連結\]](#)

步驟 2: 運用由 AI 驅動的 Google Ads 解決方案提升成效

透過 Google 搜尋和 YouTube 吸引優質待開發客戶



在搜尋廣告
活動中啟用 AI Max

AI Max 結合頂尖的 Google AI 技術，提供全方位的指定目標和廣告素材強化功能，可大幅提升搜尋廣告活動的成效。[\[資源連結\]](#)

採用最新的 SEO
最佳做法，提升生成式 AI 搜尋成效

針對 Google 搜尋的生成式 AI 功能，最佳化您的網站。[\[資源連結\]](#)

放送需求開
發廣告活動開發
新客並促成轉換

請參閱最佳做法指南，瞭解如何最佳化需求開發廣告活動。[\[資源連結\]](#)

步驟 3: 開發更強大的廣告素材

瞭解新的創意工具和最佳做法，協助您調整成效最佳的廣告素材，並擴大放送規模



使用 AI 簡報
自訂搜尋廣告素材

AI 簡報採用 Gemini 技術，可協助您提供業務、目標對象和訊息目標的背景資訊，引導 Google AI 製作更相關的搜尋廣告素材。

[\[資源連結\]](#)

在 Asset Studio
統一管理廣告素材

這個 Google Ads 集中管理中心可匯入現有品牌素材資源、使用 Google AI 生成新廣告素材，並透過一鍵測試評估成效。

[\[資源連結\]](#)

[前往 Accelerate with Google](#)

瞭解 Google Marketing Live 大會發布的產品更新、客戶案例，以及即將舉辦的活動和資源。

Google