

會員巡禮

◀ 上一頁

數碼廣告 瞄準目標



社會階層和興趣，然後形成一個龐大的數據庫，當中的用戶會被分成不同群組。

「利用這些資料，我們可因應產品的特色，度身訂做營銷方案，以瞄準特定的受眾群，藉此大大提升活動的成效。」

這種高度瞄準目標受眾的策略，是Pixels的成功關鍵，能夠「在適當的時間向適當的人提供適當的訊息。」黃俊仁說：「當你在適當的時間取得適當的內容，就會成為適時的資訊，而非純粹一則廣告。」

另外，數碼營銷容許企業於活動期間隨時作出變動，比傳統廣告更具彈性。

黃俊仁指出：「當推廣活動的效果不如預期，我們可根據實時的統計數據，即時作出調整，比如調動廣告或在其他平台展示，從而發揮最大效用。」

數碼營銷的另一個優點，在於其績效指標可高度量化。然而，我們卻難以評估有多少人因傳統營銷的廣告效應而購買產品。

黃俊仁解釋：「透過數碼營銷，所有數據包括網站流量、銷量增長，以及用戶從點擊廣告到網購產品的整個過程，都可逐一追蹤。」他續稱：「這表示企業可充分評估廣告支出的回報率。」

Pixels在香港起步，其業務現已擴展至區內多個地方，並在吉隆坡、新加坡和台北設有辦事處。2015年，該公司被美國數碼營銷公司Gravity4收購，使Pixels可受惠於Gravity4的行業技術。

展望未來，該公司計劃集中發展內容營銷、程式化廣告，以及流動技術，包括聲控廣告、擴增實境、虛擬實境和聊天機械人（chatbot）。

問及Pixels的成功之道，黃俊仁打趣說自己亦希望有規可循，但現實卻沒有，因為數碼營銷仍是新興行業。他認為做事熱誠投入、對行業抱持信心十分重要，與客戶建立穩健的關係亦是關鍵。

他說：「多年來，我們一直提醒自己要時刻保持誠信，做個值得信賴的夥伴，並以客戶的成功為己任。這樣就可贏得客戶的心。」

公司名稱：Pixels Ltd

總商會會員編號：HKP0604

創辦年份：2002

網站：<http://www.pixels.asia>