1FSP 超圖解數位行銷

第一章 問題研討 第5題

P.27
5. 請說明數位行銷5P組合為何？

答：數位行銷5P 組合
一、Pulse—隨時洞察消費者意向

網路瞬息萬變，任何訊息都可能與消費者相關，但從網路上獲得的訊息

量大又複雜，作為新世代的數位行銷人要懂得運用最有力的工具，解讀消費

者釋放的各種訊息，並能洞察當中的消費者意向。Google 搜尋透視（Insights

for Search）有如消費者溫度計，讓行銷人能夠以此探測消費者意向和趨勢，

例如，哪些「吃到飽」的餐廳種類是最熱門的、哪些地方是「自由行」的旅

遊勝地等，行銷人再將趨勢化為品牌意向，隨時準備在激烈的競爭中脫穎而

出。

二、Pace—在網路世界，速度就是一切

在球場上速度決定一切，套用在網路上更是如此。行銷人不再對完美執

著、也無法考慮太久，因此不要害怕實驗，在網路上的試驗成本更低、更簡

單，能夠更快去面對變動，並能做調整。運用網站最佳化工具，可以快速地

讓網站調整成最適合消費者的設計與內容。

三、Precision—精準行銷

別再傳遞給消費者混亂的訊息，以及花了大把不該開銷的媒體預算。在

數位的世界，行銷強調精確定位目標對象、運用正確的媒介，在相關的地點

接觸正確的對象，好比FB、IG 及Google 互聯搜尋網，行銷人在其中選擇

相關內容傳播訊息，媒合最精準的行銷管道，將訊息傳遞給對的人。

四、Performance—數字可以快速掌握成效

有別於大撒預算打電視廣告創造效果的傳統做法，在網路行銷中，行銷

人比過往更急著掌握廣告的效果；他們需要更多工具來評量網路行銷的效

果，所選用的媒介是否可精確地掌握消費者的回饋，以及找出必須改善的部

分。行銷人常提的「後臺監測」就是一個很好的例子。Google Analytics（簡

稱GA）就是其中一個讓行銷人能夠透過數字、圖表，精確分析結果、盤算

下一步的工具。

五、Participation—社交互動是王道

Facebook、IG、Twitter、抖音等社群媒體的蓬勃發展，凸顯了對話、參

與對消費者感知一個品牌、一項服務的重要性。我們常看到論壇中的「討論

區」成了產品的最佳「伸展臺」。網路行銷藉由在消費者間形成討論，甚至

將影音放在YouTube 上讓品牌直接與消費者對話，若能輔以活動（例如，

贈品和有獎比賽等），更可帶動消費者熱烈的迴響。行銷人快幫品牌打造網

路社交生活吧！透過多種社群媒體平臺和豐富的多媒體廣告，讓消費者可隨

時透過PC、手機上網參與和體驗品牌精神。

數位行銷5P 組合如圖1-5 所示：
