

AGENCY
EXCELLENCE
AWARDS
2024

報名 手冊

台灣

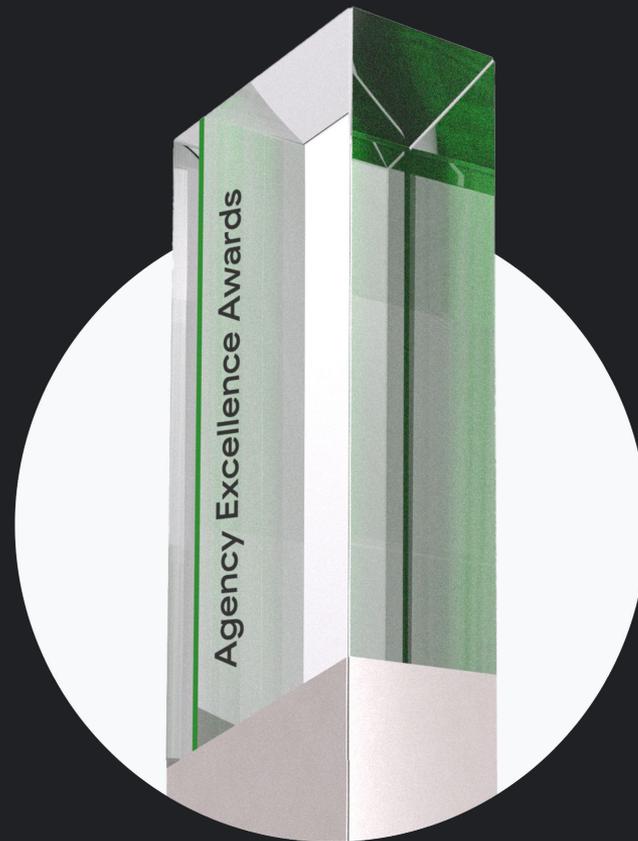


目錄

- 01. 總覽
- 02. 報名方式
- 03. 如何撰寫出色的報名資料
- 04. 常見問題

01

總覽



肯定運用 Google 廣告解決方案取得 出色成果的代理商



本手冊提供 **2024 Agency Excellence Awards** 的指引，包含活動須知和報名程序等相關資訊。

獎項

2024 Agency Excellence Awards的表揚對象, 是世界各地運用Google 廣告解決方案獲得優異成效的代理商。代理商可以把握這個機會, 展現自家公司的出色表現和為客戶締造的佳績, 並獲得業界認可。

本活動的獎項包括「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「跨國業務拓展」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」、「媒體整合」、「線上業績增長」、「搜尋業務轉型」及「工作環境卓越」。



應用程式業務拓展



廣告素材應用



跨國業務拓展



潛在客戶開發



成效評估解決方案



媒體整合



線上業績增長



搜尋業務轉型



工作環境卓越

獎勵方式

2024 Agency Excellence Awards得主可享許多福利，包括：



獲得獎盃肯定

我們會向得獎者與入圍者頒發獎盃，肯定並表彰他們和客戶間深厚的合作夥伴關係。



宣傳成功案例

Google 將使用得獎者提供的內容，製作個案研究書面報告，說明他們如何幫助客戶取得傑出成效。



獲得行銷資源

得獎者也可能會在當年度獲得更多行銷機會。

重要日程

6月
4日
📅

開放報名

報名開放日期為
2024年6月4日。

7月
12日
📅

報名截止

報名截止日期為
2024年7月12日。

9月
2024
📅

公布入圍名單

我們會通知入圍者，並在
網站上公布入圍名單。

第4季
2024
📅

公布得獎名單

揭曉得獎者。

獎項類別

入圍者

入圍名單將於 **2024 年 9 月** 公布。

只有在「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的入圍名單公布後，入圍者才需要提交個案研究。

如果貴代理商入圍一或多個獎項，我們會請你填寫簡短的表單，並在 2 至 3 週內提交。這項資訊只會做為頒獎活動上的談話要點，不會用於評估程序。提醒你，務必請個案研究中探討的所有客戶簽署讓渡書，並提交該資料。

進一步瞭解 [如何撰寫個案研究](#)，以及 [提交客戶讓渡書的方式](#)。

得獎者

我們會在 **2024 年第 4 季** 揭曉獎項得主，屆時將寄送電子郵件通知得獎者，並說明可能需採取的後續步驟。

優秀突破獎

此獎採用與其他獎項相同的 [評選標準](#)，並頒發給在這些類別中成長比例最顯著的參賽者。每個賽區各有一家代理商可獲得這個獎項。

如要進一步瞭解評選方式，請[按這裡](#)

獎項評選標準

我們會根據 Google 分析專家定義的成效指標，評估報名代理商的表現。

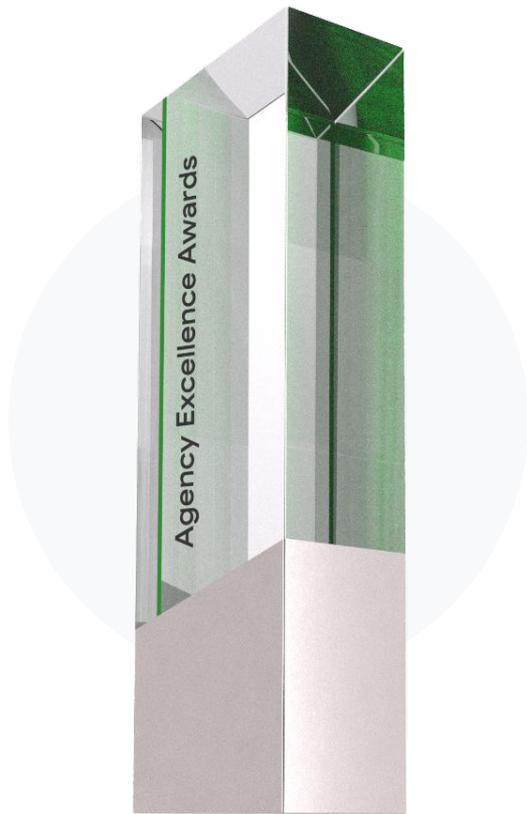
評選作業將著重以下幾個面向：

整體表現：代理商如何運用策略和具備可複製性的做法，協助客戶取得出色的業務成果。

Google 的 AI 輔助廣告解決方案：代理商如何有效運用 Google AI 解決方案，將廣告活動最佳化並促進業務成長。

產品運用度：代理商能否有效運用 Google 廣告解決方案，協助客戶大幅提升業績。

廣告活動成效評估：代理商能否持續締造出色成效及利用策略推動成長，同時遵循評估有效隱私權做法的標準。



各獎項的評選方式

我們會根據 Google 專家分析系統定義的成效指標，評估今年參賽者的表現。

「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項：我們會檢視每個參賽者的帳戶，確認相關成效數據和指標，並依此設立標準。表現最優異的參賽者將入圍獎項。

「搜尋業務轉型」和「媒體整合」獎項：Google 主管和專家會組成內部小組，共同檢視每個參賽者的報名資料。表現最優異的參賽者將入圍獎項。

「跨國業務拓展」獎項：我們會檢視每個參賽者的帳戶，確認相關成效數據，並依此設立標準。我們將找出表現最優異的代理商，然後依據成效指標和客戶個案研究來選出入圍者。

「工作環境卓越」獎項：我們會與獨立的第三方機構 Accenture 合作，共同審閱所有報名資料。這家機構具備眾多領域的專業能力與產業知識，有助於確保評選的公正性。

優秀突破獎

「優秀突破獎」會頒發給各獎項中成長比例最顯著的參賽者。
每個賽區各有一家代理商可獲得這個獎項。

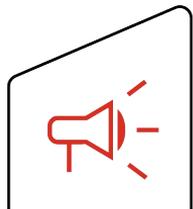


應用程式業務拓展

隨著消費者使用應用程式的時間增加，精明的品牌行銷人將把握全新機會，與消費者建立直接關係。應用程式可為消費者提供獨特價值，提升他們的購物體驗。

如果使用 Web to App Connect 等工具，還能確保已安裝應用程式的消費者點擊廣告後，系統會將他們帶往最相關的應用程式內容。

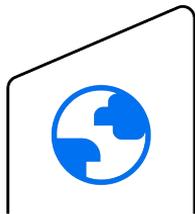
貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，協助客戶提高行動應用程式下載量與廣告投資報酬率，並拓展業務版圖？



廣告素材應用

對現今消費者而言，購買路徑不再是線性過程，因此品牌需透過許多接觸點觸及消費者。在多個刊登位置放送不同版本的廣告素材資源，有助於提高品牌曝光度與收益。為了增加知名度，現今的頂尖合作夥伴會為特定目標對象，製作各種格式的相關容（尤其是影片內容），並跨管道放送。

貴代理商如何運用策略放送需求開發和影片觸及廣告活動，在關鍵時刻觸及目標對象？



跨國業務拓展

隨著越來越多企業投入線上行銷來拓展全球觸及率，當今世界儼然成為網路經濟體。許多品牌為了達成跨國業務目標，開始充分運用新的策略與工具，像是導入AI 和增加廣告活動指標。因此，和國際企業合作時，需要審慎評估策略與方法。

貴代理商如何運用Google 廣告解決方案，協助客戶開拓新市場並持續推動跨國業務成長？



潛在客戶開發

過去幾年來，人們的交流方式迅速轉變，消費者與商家的日常互動模式也一樣。因此，想要開發潛在客戶的行銷人，比以往更常在線上與消費者互動。

如果商家想即時進行成效最佳化，以提升預算的轉換效益與價值，可以善用最高成效廣告活動和廣泛比對功能，從搜尋查詢發掘成長商機，或是找出未曾考慮過的目標對象來提高成效。

貴代理商如何運用Google 廣告解決方案，協助客戶找出高品質的待開發顧客，並大規模拓展全新商機？



連網電視 (CTV) 的問世徹底改變大眾的觀看體驗，導致傳統電視的觀眾人數逐漸下降，觀眾也紛紛轉往數位串流平台。為了推動業務和品牌成長，代理商必須調整指定目標對象策略、加強述說故事的技巧，並尋找新方法來結合科技與創意。只要將這項趨勢納入行銷策略，代理商就能在這個日益數位化及網路化的時代，奠定成功基礎。

貴代理商如何運用Google 廣告解決方案放送高品質影片廣告活動，提高知名度及吸引顧客採取行動？

貴代理商如何運用影片素材資源和廣告活動，在關鍵時刻觸及目標對象？



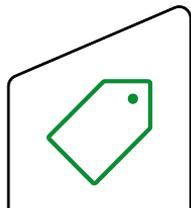
成效評估 解決方案

現今的消費者經常更換裝置，不但品牌忠誠度較低，也較難觸及，因此與消費者維持緊密互動，成了取得競爭優勢的關鍵。

貴代理商可以透過採用長期評估和目標對象解決方案，鞏固與消費者的關係，並藉由取得使用者同意聲明的優質第一方資料，贏得消費者的信任。現在開始投入心力，就能以資料和成效評估解決方案，奠定穩固基礎，持續締造出色業績。

對商家而言，AI 是自行動裝置崛起以來最重大的變革和商機，但運用這項技術需要代理商的引導和專業知識。

如果想發掘這項技術帶來的商機，就必須制定合適的成效評估和目標對象策略。貴代理商如何導入隱私權至上的長期解決方案，並運用第一方資料和評估機制來奠定穩固基礎？



線上業績增長

現今消費者會流暢地交替使用搜尋引擎、影片、網站和其他平台，因此購買路徑不再是線性過程。如果品牌希望藉由Google 廣告解決方案，在關鍵時刻觸及消費者，這項轉變正好帶來了更多機會。

如果商家想即時進行成效最佳化，並透過電子商務廣告活動提高效益，可以善用最高成效廣告活動和廣泛比對功能，根據廣告活動目標發掘新商機。

貴代理商如何運用Google 廣告解決方案提高線上銷售業績，並協助客戶在關鍵時刻觸及最具價值的消費者？



搜尋業務轉型

現今消費者經常更換裝置且品牌忠誠度較低，因此商家必須思考如何運用數位行銷解決方案，在購物歷程觸及消費者並吸引他們採取行動。無論是想掌握消費者需求、提高轉換率或爭取最高觸及率，只要使用Search Ads 360、Campaign Manager 360 和以價值為準出價策略等解決方案，就能提高顧客參與度，在關鍵時刻提供更符合需求的體驗。

我們尋找的是在顧客的搜尋歷程中，知道如何與他們互動的代理商。貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，在顧客搜尋時向他們放送廣告？



工作環境卓越

舉凡數位媒體買家等策略行銷人、行銷主管與行銷長，各階層的人員都能透過企業文化，在任何規模的公司發揮影響力。評選這個獎項的得主時，我們會考量代理商如何透過最出色的公司文化、創新能力和領導方法，大幅提升業績與客戶人數。

我們希望看到貴代理商秉持的核心原則，並瞭解這些原則在以下三大方面為公司帶來哪些助益：

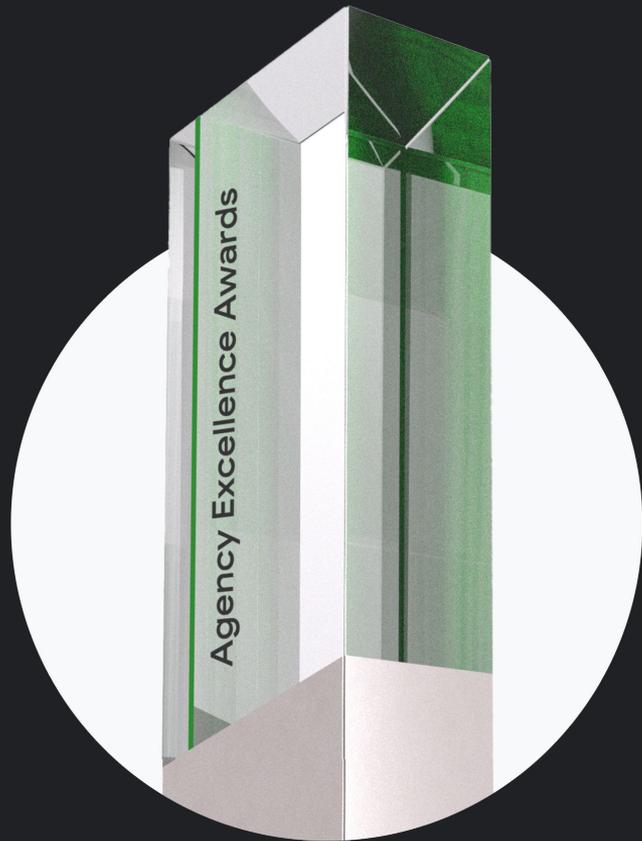
人才：貴代理商如何透過培養人才，建立並營造多元、平等與包容文化？

創新：貴代理商的主管階層對公司創新與成長策略有何影響？

客戶成效：貴代理商營造的文化如何推動公司成長，並為自身和客戶創造新商機？

02

報名方式



提交程序

「跨國業務拓展」、「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項

如要報名，代理商必須具備有效Google Ads 管理員帳戶 ID (MCC ID)，並有業績佐證。

MCC ID

請務必提供這組專屬ID，才能展開報名程序。

如要查看 MCC ID，請登入 Google Ads 帳戶，並依序選取右上方的說明圖示及選單底部的「客戶 ID」。

01. 使用 MCC ID 報名。
02. 前往[卓越代理商大獎網站](#)，並使用 MCC ID 登入帳戶。
03. 輸入公司資訊和聯絡資料。
包括賽區、市場、公司名稱、公司標誌和公司電子郵件地址。
04. 選取要報名的獎項，然後回答相關問題。
05. 提交客戶個案研究問題的答案和客戶讓渡書*。
分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

* 報名「跨國業務拓展」、「媒體整合」及「搜尋業務轉型」獎項時，必須提交客戶個案研究和客戶讓渡書。
06. 檢查資料與答案。
提交報名資料前，請務必仔細檢查所有聯絡資訊和答案，並確認所有欄位均填妥。在 2024 年 7 月 12 日前可以修改報名資料。
07. 詳閱並同意《[條款及細則](#)》。
08. 提交報名資料。

提交程序

「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項

如要報名，代理商必須具備有效Google Ads 管理員帳戶 ID (MCC ID)，並有業績佐證。

MCC ID

請務必提供這組專屬ID，才能展開報名程序。

如要查看 MCC ID，請登入 Google Ads 帳戶，並依序選取右上方的說明圖示及選單底部的「客戶 ID」。

01. 使用 MCC ID 報名。
 02. 前往 [卓越代理商大獎網站](#)，並使用 MCC ID 登入帳戶。
 03. 輸入公司資訊與聯絡資料。
包括賽區、市場、公司名稱、公司標誌和公司電子郵件地址。
 04. 選取要報名的獎項，然後回答相關問題。
 05. 檢查資料與答案。
提交報名資料前，請務必仔細檢查所有聯絡資訊和答案，並確認所有欄位均填妥。在 2024 年 7 月 12 日前可以修改報名資料。
 06. 詳閱並同意《[條款及細則](#)》。
 07. 提交報名資料。
 08. 如果獲選為入圍者：
提交客戶個案研究問題的答案和客戶讓渡書*
選出貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。
- *「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的所有入圍者，都必須提交客戶個案研究和客戶讓渡書。

提交程序

「工作環境卓越」獎項

如要報名，代理商必須具備有效Google Ads 管理員帳戶 ID (MCC ID)，並有業績佐證。

MCC ID

請務必提供這組專屬ID，才能展開報名程序。

如要查看 MCC ID，請登入 Google Ads 帳戶，並依序選取右上方的說明圖示及選單底部的「客戶 ID」。

01. 使用 MCC ID 報名。
02. 前往[卓越代理商大獎網站](#)，並使用 MCC ID 登入帳戶。
03. 輸入公司資訊和聯絡資料。
包括賽區、市場、公司名稱、公司標誌和公司電子郵件地址。
04. 選取要報名的獎項，然後回答相關問題。
05. 檢查資料與答案。
提交報名資料前，請務必仔細檢查所有聯絡資訊和答案，並確認所有欄位均填妥。在 2024 年 7 月 12 日前可以修改報名資料。
06. 詳閱並同意《[條款及細則](#)》。
07. 提交報名資料。

02. 報名方式

 請注意, 各獎項的流程不盡相同

「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的流程：


第 1 階段

06/04
報名開始

07/12
報名截止

2024 年 6 月 4 日

開始受理報名

請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人、簡介, 以及要報名的獎項。

2024 年 7 月 12 日

停止受理報名

上方日期過後, 我們將不再受理報名或接收資料。我們會開始根據上述評選標準展開評選作業。

如要瞭解評選方式, 請按 [這裡](#)。

2024 年 9 月

選出入圍者

我們會聯絡獲選進入下個階段的代理商。只有在「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的入圍名單公布後, 入圍者才需要提交個案研究。


第 2 階段

2024 年 9 月
公布入圍名單

2024 年 9 月

公布入圍名單

如果貴代理商入圍一或多個獎項, 我們會詢問幾個與個案研究相關的問題, 並請你在 2 至 3 週內提交答案。

這項資訊只會做為頒獎活動上的談話要點, 不會用於評估程序。

提醒你, 務必請個案研究中探討的所有客戶簽署讓渡書, 並提交該資料。

如要瞭解評選方式, 請按 [這裡](#)。

你可以進一步瞭解 [如何撰寫個案研究](#), 以及 [提交客戶讓渡書的方式](#)。

02. 報名方式



請注意, 各獎項的流程不盡相同

「工作環境卓越」獎項的流程:

2024 年 6 月 4 日

開始受理報名

請提供管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人, 以及回答獎項相關問題。

注意: 報名「工作環境卓越」獎項時, 不需提供客戶個案研究和客戶讓渡書。評選作業會以獎項相關問題的答案為依據。

2024 年 7 月 12 日

停止受理報名

上方日期過後, 我們將不再受理報名或接收資料。Accenture 會審閱「工作環境卓越」獎項的報名資料, 並選出進入下個獎項評選階段的參賽者。

2024 年 9 月

選出入圍者

如果貴代理商入圍一或多個獎項, 我們會請你填寫簡短的表單, 並在 2 至 3 週內提交。這項資訊只會做為頒獎活動上的談話要點, 不會用於評估程序。

如要瞭解評選方式, 請按 [這裡](#)。

02. 報名方式



請注意，各獎項的流程不盡相同

「跨國業務拓展」獎項的流程：

2024 年 6 月 4 日

開始受理報名

請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID (用於評估報名資格)、代理商詳細資料、代理商代表人、個案研究和相應的讓渡書，以及回答獎項相關問題。

2024 年 7 月 12 日

停止受理報名

上方日期過後，我們將不再受理報名或接收資料。

如要瞭解評選方式，請按 [這裡](#)。

2024 年 9 月

公布入圍名單

如果貴代理商入圍一或多個獎項，我們會請你填寫簡短的表單，並在 2 至 3 週內提交。這項資訊只會做為頒獎活動上的談話要點，不會用於評估程序。

如要瞭解評選方式，請按 [這裡](#)。

你可以進一步瞭解 [如何撰寫個案研究](#)，以及 [提交客戶讓渡書的方式](#)。

02. 報名方式



請注意, 各獎項的流程不盡相同

「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項的流程：

2024 年 6 月 4 日

開始受理報名

請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人、個案研究和相應的讓渡書，以及回答獎項相關問題。

注意：報名「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項時，評選作業只會以獎項相關問題的答案和個案研究為依據。

2024 年 7 月 12 日

停止受理報名

上方日期過後，我們將不再受理報名或接收資料。Google 的主管和專家會審閱報名資料，並選出進入下個獎項評選階段的參賽者。

如要瞭解評選方式，請按 [這裡](#)。

2024 年 9 月

公布入圍名單

如果貴代理商入圍一或多個獎項，我們會請你填寫簡短的表單，並在 2 至 3 週內提交。這項資訊只會做為頒獎活動上的談話要點，不會用於評估程序。

如要瞭解評選方式，請按 [這裡](#)。

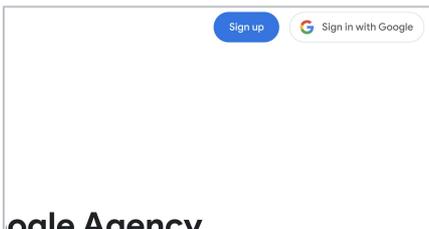
你可以進一步瞭解 [如何撰寫個案研究](#)，以及 [提交客戶讓渡書的方式](#)。

瞭解提交程序

登入

如要報名，請前往[卓越代理商大獎網站](#)，並選取頁面上方的「報名」，或「使用 Google 帳戶登入」。

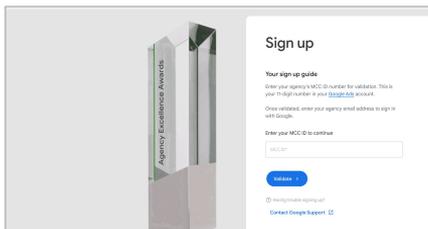
- 如要展開報名程序，請務必提供專屬的 MCC ID。



設定帳戶

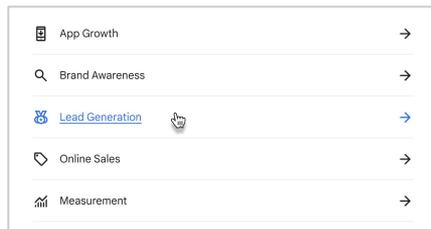
輸入 MCC ID。

- 輸入 MCC ID 來確認所屬公司。
- 使用 Google 個人資料登入。



選取要報名的獎項。系統會根據所選獎項，提示你回答相關問題。

提交期限為 2024 年 7 月 12 日，在此之前都可以修改報名資料。



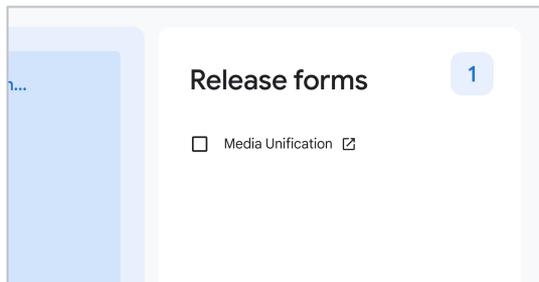
02. 報名方式

瞭解提交程序

提交個案研究讓渡書*

為了驗證貴代理商的報名和入圍資格，請確認個案研究中探討的客戶已為各個報名獎項簽署讓渡書。

報名「工作環境卓越」獎項時，不必提交客戶個案研究和讓渡書。

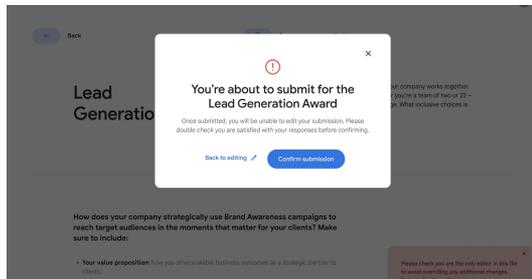


* 所有「跨國業務拓展」、「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項的參賽者，以及「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的入圍者，都必須完成這個步驟。

檢查報名資料

提交報名資料前，請檢查各項資料和公司資料，確保所有提供的資訊皆正確無誤。

提交期限為 2024 年 7 月 12 日，在此之前都可以修改報名資料。

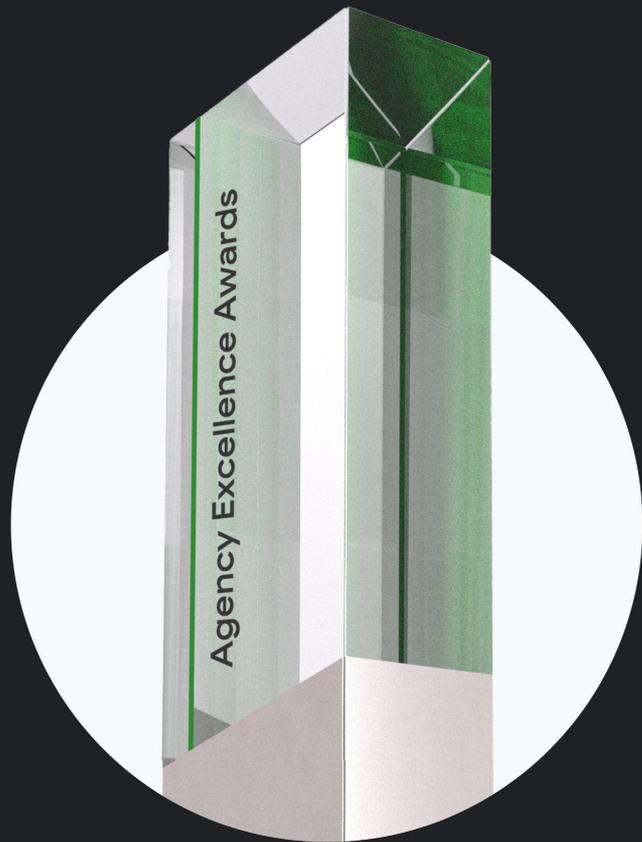


檢查清單

- 查看每個獎項。
- 聯繫你的 Google 客戶經理，請對方協助選取適合的獎項。
- 在代理商內部組成團隊，由該團隊填妥獎項參賽資料。
 - 為團隊指派一名組長來管理線上報名程序。
 - 決定公司內部簽核參賽資料的負責人。
- 設定代理商資料並加入提供者。
- 回答所選獎項的相關問題。
 - [閱讀此處說明，瞭解如何正確填寫報名資料。](#)
- 回答客戶個案研究相關問題。
 - 選擇客戶時，請確認對方樂意分享其個案，且願意簽署讓渡書。
 - * 只有報名「跨國業務拓展」、「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項的參賽者須完成這個步驟。如果入圍「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項，系統會提示你提交個案研究。報名「工作環境卓越」獎項的參賽者不需要提交個案研究。
- 將個案研究讓渡書提供給客戶。
 - 讓渡書可在報名過程中取得，必須附上才算有效報名。
- 檢查參賽資料。
 - 提交報名資料前，請務必仔細檢查所有聯絡資訊和答案，並確認所有欄位均填妥。
 - 提交期限為 2024 年 7 月 12 日，在此之前都可以修改報名資料。

03

如何撰寫出色 的報名資料



如何撰寫出色的報名資料



評審團要過目的報名資料繁多，因此請仔細思考如何脫穎而出。



運用引人入勝的故事，凸顯貴代理商的獨到之處：你們和其他企業有何不同？



在報名資料中加入執行長和公司創辦人等多位重要相關人士的觀點，甚或請客戶現身說法，幫助我們深入瞭解貴代理商。



說明完情境並探討相關流程後，請透過資料和指標說明貴代理商為客戶帶來的效益。

實用訣竅

- 故事應包含開頭（目標）、中段（做法）和結尾（影響）。
- 建議由多人共同撰寫參賽資料，觀點越多，故事內容就越豐富。
- 分享所有與貴代理商目標相關的指標，包括 KPI 和基準。
- 及早開始準備，運用更多時間撰寫出色的報名資料。

注意事項

只有在「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項的入圍名單公布後，**入圍者才需要提交個案研究。**

報名「跨國業務拓展」、「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項時，必須一併提交客戶個案研究。

報名「工作環境卓越」獎項時，不必提交客戶個案研究和讓渡書。



跨國業務拓展 獎項相關問題

01.

請說明貴代理商如何運用策略，透過可靈活運用的做法，協助客戶拓展跨國業務。

- 說明貴代理商做為客戶的全球策略合作夥伴，有何 **價值主張**。
- 貴代理商可透過哪些 **策略性計畫和/或功能**，協助客戶拓展跨國業務並永續發展？

02.

和客戶談定特定市場的跨國業務拓展策略後，貴代理商如何判斷何種 Google 廣告解決方案最具成效？

- 在拓展跨國業務方面，貴代理商透過哪些 **標準** 評估 Google 廣告解決方案的成效？
- 請分享三項有助客戶達成跨國業務拓展目標的 **Google 廣告解決方案**。

03.

貴代理商如何運用 Google 或自家的 AI 解決方案提升廣告活動成效，並協助客戶大規模拓展跨國業務？

- 貴代理商是否採用 AI 解決方案或其他策略，提升跨國業務拓展成效？請列出一或多項解決方案 / 策略，並說明有何助益。
- 貴代理商使用哪些 **指標**，為著重拓展跨國業務的廣告活動評估成效？請列出會優先參考的三項指標。
- 請註明短期解決方案與長期解決方案的成效指標有何主要差異。



跨國業務拓展 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，協助客戶推動業務成長並永續發展？

- **價值主張：**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案：**請一併說明在拓展跨國業務方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案：**貴代理商如何運用 AI 工具協助客戶拓展跨國業務？
- **評估策略：**貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題：**當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案：**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化：**貴代理商採用何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成效：**貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？這些結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書：**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例。

- **感言：**請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言：**請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料：**請務必加入團隊成員姓名及職稱。



媒體整合 獎項相關問題



貴代理商如何協助品牌透過連網
電視廣告活動與觀眾互動？



貴代理商如何運用 Google AI
解決方案或機器學習應用程式，
為客戶締造出色成效？



貴代理商如何在創意廣告活動上
進一步創新？

03. 如何撰寫出色的報名資料



媒體整合 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案放送世界級影片廣告活動，提高知名度及吸引顧客採取行動？

- **價值主張**：貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案**：請一併說明在提升品牌知名度、大規模放送影片廣告活動方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案**：貴代理商如何運用 AI 工具，在製作廣告素材與述說故事時有所突破？
- **評估策略**：貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題**：當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案**：貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化**：貴代理商採用何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果**：貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？產生的結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書**：撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言**：請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言**：請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料**：請務必加入團隊成員姓名及職稱。



搜尋業務轉型 獎項相關問題



貴代理商如何協助多位客戶導入 SA360、以價值為準出價和最高成效廣告活動等解決方案, 並用於進階用途?



貴代理商如何運用 Google AI 解決方案或機器學習應用程式, 為客戶締造出色成效?



貴代理商如何搭配使用 GMP 和 Google 的廣告搜尋解決方案, 提升客戶的數位成熟度?

03. 如何撰寫出色的報名資料



搜尋業務轉型 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，在顧客搜尋時向他們放送廣告？請務必提供以下資訊：

- **價值主張：**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案：**貴代理商根據哪些標準，評估這些解決方案推動搜尋業務轉型的成效？
- **Google AI 解決方案：**貴代理商是否曾採用 Google 或自家技術，最佳化品牌知名度提升廣告活動？
- **評估策略：**貴代理商使用哪些指標評估成效，並確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題：**當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案：**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化：**貴代理商採行何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果：**貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？這些結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書：**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言：**請說明這項成就在哪些方面，反映了員工、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言：**請引用一段公司內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料：**請務必加入團隊成員的姓名及職稱。



工作環境卓越 獎項相關問題

01.

人才：貴代理商如何透過培養人才，建立並營造多元、平等與包容文化？

- 貴代理商推行何種策略或計畫，協助個別員工培養技能或發展？
- 這項策略或計畫對人才有何影響？

02.

創新：貴代理商的主管階層對公司創新與成長策略有何影響？

- 請說明貴代理商促進創新文化時依循的主要原則。
- 貴代理商採取哪些措施，確保這種創新文化可在快速演變的廣告環境延續？

03.

客戶成效：貴代理商如何透過公司文化推動創新，並為自身和客戶創造新商機？

- 貴代理商如何將這些原則化為實際行動？請盡可能分享這些原則對貴代理商和客戶的業務產生了哪些影響。
- 貴代理商採取哪些做法提升所有服務的成效，為眾多客戶締造優異成果？

* 報名「工作環境卓越」獎項時，不必提交客戶個案研究和讓渡書。

如何撰寫入圍者個案研究

為了撰寫個案研究，我們會請入圍下列任一獎項的代理商提供一些額外資訊：



應用程式業務拓展



廣告素材應用



跨國業務拓展



成效評估解
決方案



線上業績
增長

入圍者必須完成各相關獎項的個案研究。

我們會在頒獎活動上使用這些個案研究，為入圍者和得獎者做宣傳，也會用於未來的宣傳容。

個案研究將做為評選得獎者的依據，因此若未完整提供個案研究 [種渡書](#)，貴代理商將無法獲選為得獎者。

03. 如何撰寫出色的報名資料

👁️ 僅適用於「應用程式業務拓展」獎項入圍者



應用程式業務拓展 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，協助客戶提高行動應用程式下載量與廣告投資報酬率，並拓展業務版圖？

- **價值主張：**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案：**請一併說明在拓展應用程式業務方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案：**貴代理商如何運用 AI 工具，協助客戶提高應用程式廣告活動的成效？
- **評估策略：**貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題：**當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案：**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化：**貴代理商採用何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果：**貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？產生的結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書：**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言：**請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言：**請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料：**請務必加入團隊成員姓名及職稱。

03. 如何撰寫出色的報名資料

🎯 僅適用於「廣告素材應用」獎項入圍者



廣告素材應用 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用影片素材資源和廣告活動，在關鍵時刻觸及目標對象？

- **價值主張:**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案:**請一併說明在放送彈性影片廣告活動方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案:**貴代理商如何運用AI 工具，在各裝置平台大規模放送不同主要格式(如直向影片)的廣告素材？
- **評估策略:**貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題:**當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案:**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化:**貴代理商採用何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果:**貴代理商制定了哪些廣告活動KPI？達成情況如何？產生的結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書:**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言:**請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言:**請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料:**請務必加入團隊成員姓名及職稱。

03. 如何撰寫出色的報名資料

👁️ 僅適用於「潛在客戶開發」獎項入圍者



潛在客戶開發 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案，協助客戶找出高品質的待開發顧客，並大規模拓展全新商機？

- **價值主張:** 貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案:** 請一併說明在開發潛在客戶方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案:** 貴代理商如何運用 AI 工具，幫助客戶掌握新需求並開發潛在客戶？
- **評估策略:** 貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題:** 當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案:** 貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化:** 貴代理商採用何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果:** 貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？產生的結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讀後書:** 撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言:** 請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言:** 請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料:** 請務必加入團隊成員姓名及職稱。

03. 如何撰寫出色的報名資料

👁 僅適用於「成效評估解決方案」獎項入圍者



成效評估解決方案 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何導入隱私權至上的長期解決方案，並運用第一方資料和評估機制來奠定穩固基礎？

- **價值主張:**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **貴代理商使用的Google Ads 產品:**請一併說明在長期評估方面，貴代理商透過哪些標準衡量這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案:**貴代理商如何運用AI 工具，幫助客戶建立長期評估架構？
- **評估策略:**貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題:**當時的目標是什麼？你如何依此掌握客戶需求，並決定要採取的策略？
- **使用的Google 廣告解決方案:**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **成效:**貴代理商制定了哪些廣告活動KPI？達成情況如何？這些結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讀後書:**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言:**請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言:**請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料:**請務必加入團隊成員姓名及職稱。

03. 如何撰寫出色的報名資料

 僅適用於「線上業績增長」獎項入圍者

線上業績增長 個案研究相關問題

01.

貴代理商如何運用 Google 廣告解決方案提高線上銷售業績，並協助客戶在關鍵時刻觸及最具價值的消費者？

- **價值主張：**貴代理商做為客戶的策略合作夥伴，如何創造可靈活運用的業績成長方法。
- **使用的 Google 廣告解決方案：**請一併說明在提升線上銷售業績方面，貴代理商透過哪些標準評估這些解決方案的成效。
- **Google AI 解決方案：**貴代理商如何運用 AI 工具，協助客戶提高線上和電子商務廣告活動的成效？
- **評估策略：**貴代理商使用哪些指標來評估成效？如何確保採行的做法無論短期或長期下來，都能有效達成客戶期望？

02.

分享貴代理商最引以為傲的客戶成功案例。如要寫出優秀的個案研究，請保持內容簡明扼要，並將重點放在策略、方法、工具和指標上。

- **業務難題：**當時的目標是什麼？與客戶提出的要求有何關聯？對貴代理商的做法又有什麼影響？
- **使用的 Google 廣告解決方案：**貴代理商運用了哪種工具組合？想達到的廣告活動目標為何？
- **最佳化：**貴代理商採行何種創意策略？這項策略是根據最佳做法或工具研擬的嗎？
- **成果：**貴代理商制定了哪些廣告活動 KPI？達成情況如何？這些結果對客戶的業務有什麼影響？請分享學到的重要經驗。
- **讓渡書：**撰寫探討客戶品牌的個案研究時，請務必遵循相關的客戶流程。

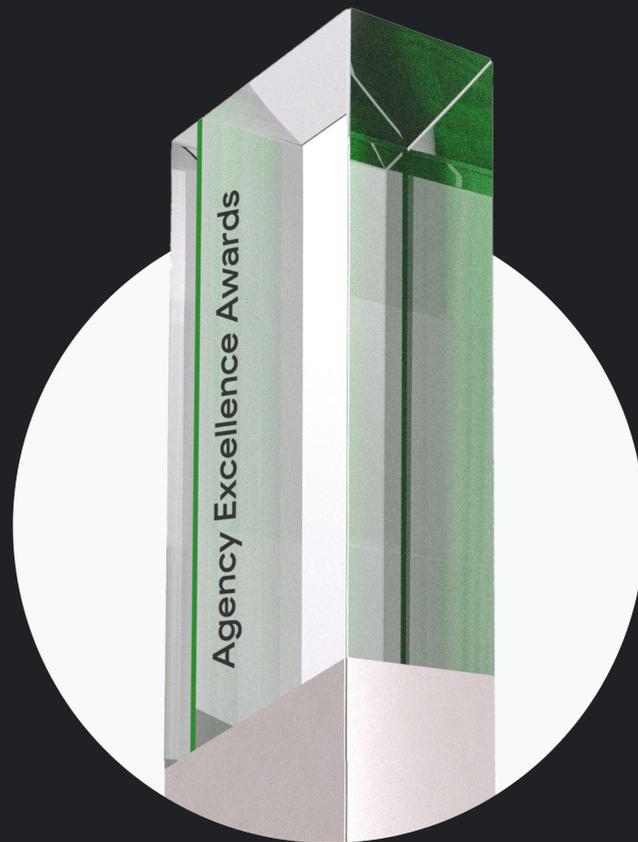
03.

分享貴團隊的成功案例，並說明入圍對貴代理商的意義。

- **感言：**請說明這項成就在哪些方面，反映了團隊、客戶和貴代理商整體的工作成果。
- **引言：**請引用一段貴代理商內部高階主管提供的感想。
- **詳細資料：**請務必加入團隊成員姓名及職稱。

04

常見問題



04. 常見問題

常見問題

2024報名受理日期為何？

報名期間為 2024 年 6 月 4 日至 2024 年 7 月 12 日。

卓越代理商大獎包含哪些獎項？

卓越代理商大獎獎項包括「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」(原為「品牌知名度提升」、「跨國業務拓展」、「潛在客戶開發」、「媒體整合」、「成效評估解決方案」、「線上業績增長」、「搜尋業務轉型」和「工作環境卓越」。

代理商可以報名幾個獎項？

所有代理商均可報名角逐全部九個獎項，不過，無論貴代理商在其他市場/地區是否具有相關業務，報名項目一律僅限 MCC ID 適用賽區的獎項。

詳情請參閱[條款及細則](#)。

有什麼報名條件？

貴代理商必須具備有效 MCC ID 及業績佐證，才能報名角逐各個獎項。詳情請參閱[條款及細則](#)。

如果我們公司還有其他疑問，應該和誰聯絡？

請來信至 agencyexcellenceawards@withgoogle.com，並在主旨中註明「[2024 Agency Excellence Awards]」。相關團隊成員會盡快回覆並回答問題。

常見問題

若要報名「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」獎項：

- 請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人、簡短的回覆提示、以及要報名的獎項。

若要報名「跨國業務拓展」獎項：

- 請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID (用於評估報名資格)、代理商詳細資料、代理商代表人、個案研究和相應的讓渡書，以及回答獎項相關問題。

若要報名「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項：

- 請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人、個案研究和相應的讓渡書，以及回答獎項相關問題。

注意：「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項會以獎項相關問題和個案研究做為評選依據。

若要報名「工作環境卓越」獎項：

請提供 Google Ads 管理員帳戶 ID、代理商詳細資料、代理商代表人，以及回答獎項相關問題。

注意：報名「工作環境卓越」獎項時，評選作業會以獎項相關問題為依據。

常見問題

哪段期間的客戶個案研究符合報名資格？

只有 2023 年 7 月 1 日至 2024 年 7 月 3 日的個案研究才符合報名資格。

什麼是客戶個案研究？

透過客戶個案研究，貴代理商可展示在特定領域的專業表現和工作成果。如果報名的是「跨國業務拓展」、「媒體整合」和「搜尋業務轉型」獎項，就必須在報名時一併提交個案研究。

如果報下列幾個獎項，等到入圍名單公布後，入圍者才需要提交個案研究：「應用程式業務拓展」、「廣告素材應用」、「潛在客戶開發」、「成效評估解決方案」和「線上業績增長」。

報名過程中，系統會根據貴代理商所選的客戶個案研究實例，要求回答相關問題。請注意，每份個案研究應著重探討單一客戶。

個案研究中探討的每個客戶都必須簽署個案研究讓渡書，貴代理商的報名資格才算有效，因此請務必將個案研究讓渡書提供給客戶。

如何提交個案研究讓渡書？

在報名過程中，貴代理商必須透過 DocuSign 填寫電子版個案研究讓渡書。

我可以傳送其他有利審查的代理商相關資料嗎？

請勿傳送規定以外的資料，我們只會審核代理商針對報名獎項所提交的答案和個案研究。

何時會公布入圍者？

各獎項的入圍者將在 2024 年 9 月收到電子郵件通知。

何時會公布得獎者？

得獎者將在 2024 年第 4 季揭曉。



Agency Excellence Awards

Google

AGENCY
EXCELLENCE
AWARDS
2024