


AI 驅動！保健營養食品 產業數位行銷實戰

AI × 數據力 驅動高效有感的精準行銷

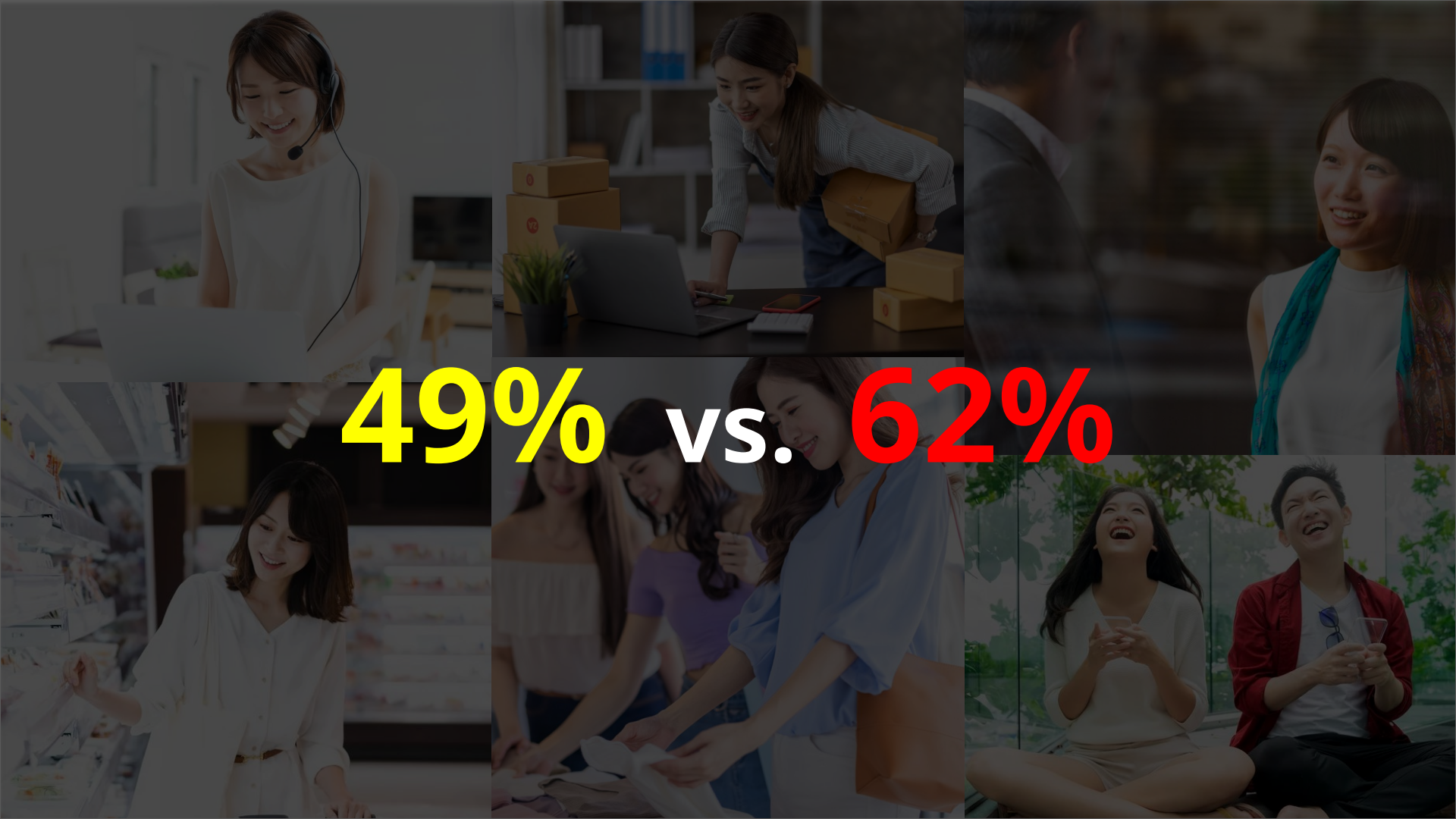


Ryan Lai 賴建州

beBit TECH Sr. Business Development Director



她/他們在想什麼？



49% vs. **62%**

分享主軸

1

趨勢分享

2

運用 AI 協作創造營收新里程

3

CDP x AI 保健產業實際案例





保健食品產業行銷困境

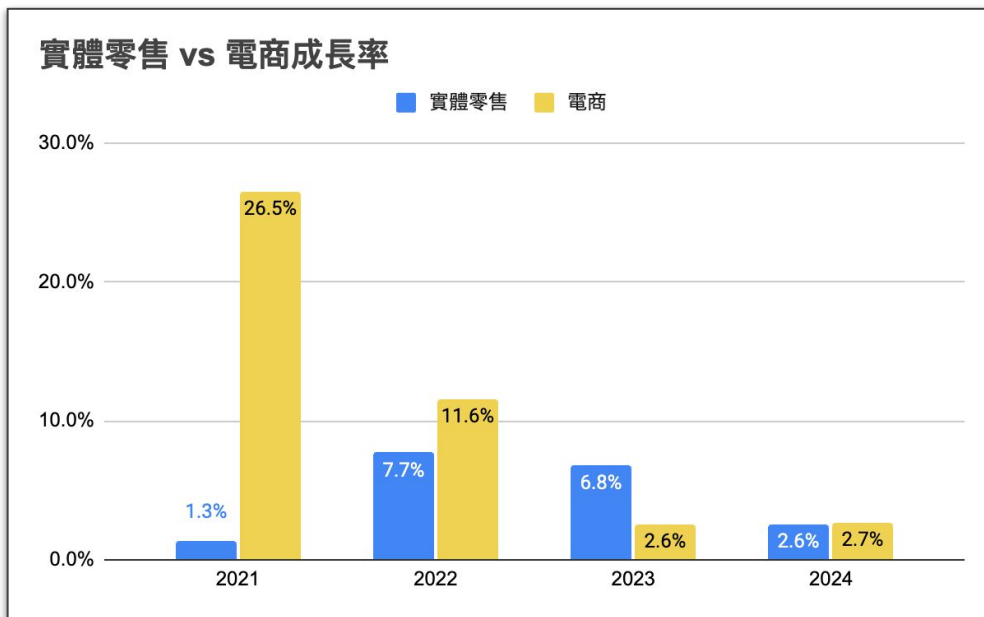
數位行銷面臨的重大挑戰

Facebook 廣告 CPM

↑ **33%**

Google 關鍵字廣告廣告 CPC

↑ **50%**



顧客/會員 溝通要注重的三大關鍵

2025 消費者注意力分散日趨嚴重

訊息疲勞

同質化

個人化



顧客行為：個人化

個人化行銷、絕佳的顧客體驗真的很重要

49 %

消費者會因為個人訊息體驗，願意重複購買該品牌之產品

75 %

消費者會因為品牌有做個人化行銷優化消費者體驗而對品牌產生正面印象。

62 %

消費者表示，如果體驗不個人化，可能會失去對品牌的忠誠

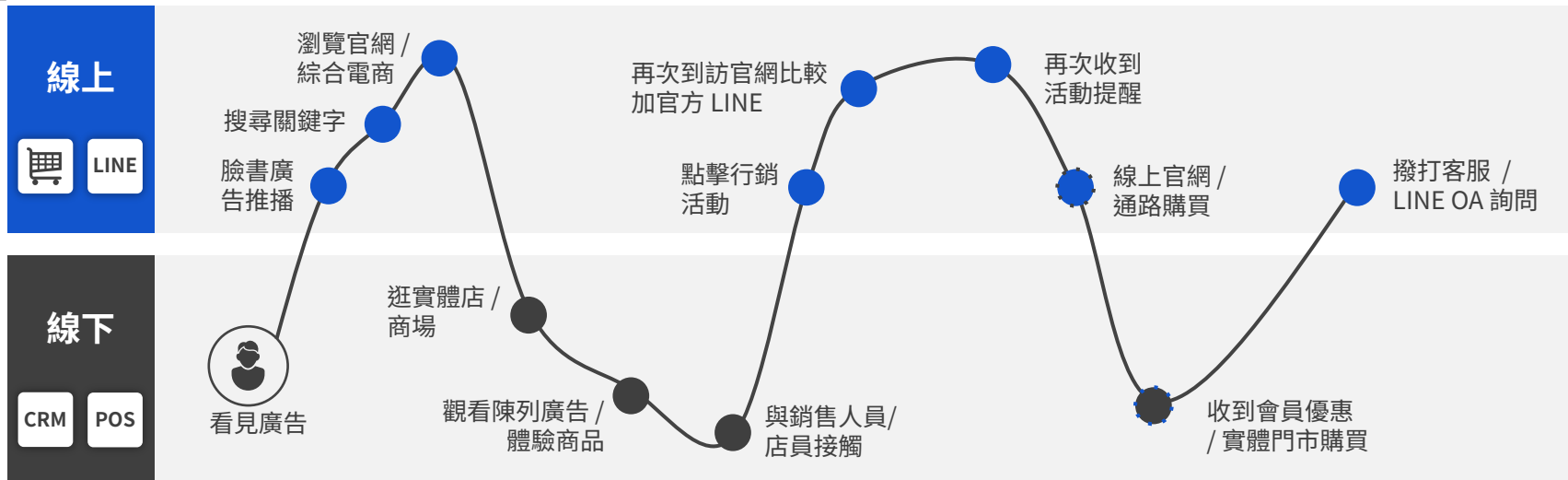
增量 + 存量

**把握全生命階段的顧客體驗，
就是品牌提升 GMV 的關鍵。**

透過 CDP 提高主動出擊

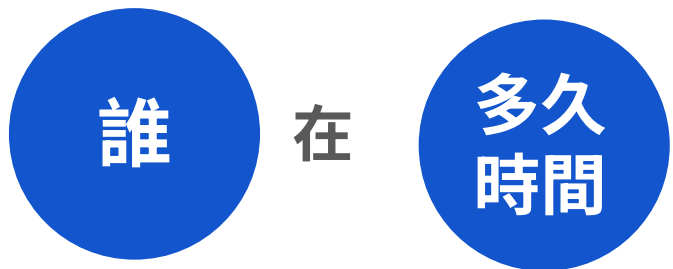
消費者更頻繁在跨渠道間移動，消費者變得更立體

體



make every Bit count

©2025 beBit TECH



用戶屬性

用戶是誰？資源如何有效分配？

做



用戶習性

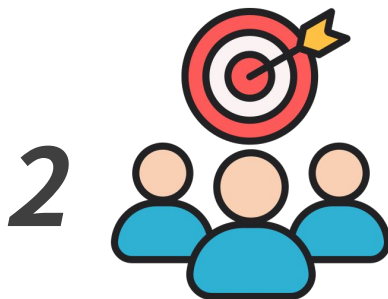
依據習性，策略可以如何制定？



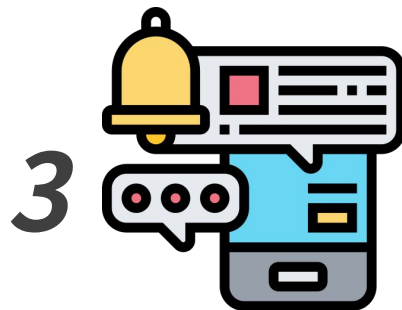
以 CDP (客戶數據平台) 作為驅動行銷成效之大腦



整合全通路數據



建立精準分眾



個人化推薦

建構以顧客為中心的數據體系

O-Data 與 X-Data

O-Data 營運數據





維持回購週期、提高終身價值

-  線上 **EC** 交易數據
-  線下 **POS** 交易數據
-  會員 **CRM** 數據
-  商品 **ERP / OMS** 數據



X-Data 體驗數據

回應即時行為、抓住黃金商機

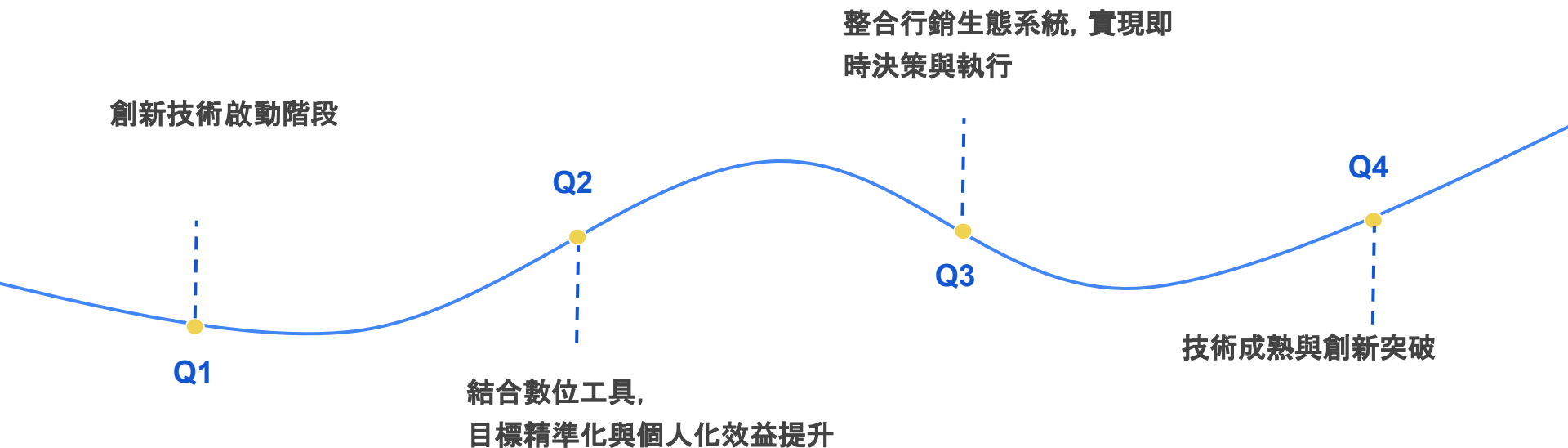
-  **GA** 站上足跡行為數據
-  行銷互動 **URL** 點擊數據
-  **LINE / Tag** 標籤數據 (含線下)
-  外部 **問卷** 數據



AI 帶來的「降本增效」革命

2025 AI 行銷領域的發展趨勢

人工智慧持續重塑行銷領域，並為品牌帶來前所未有的機會



AI 提升 ROI 及行銷效率

30%

提高轉換率

通過精準受眾和個性化推薦，
AI行銷可顯著提高轉化率。

75 %

轉換收益提升

洞悉用戶會員畫像
幫助提升GMV

50 %

減少人工成本

自動化流程可大幅降低，
人力資源支出，
提高整體效率。

資料來源：
beBit TECH 客戶成效
<https://paperandspark.com/>
<https://shipsage.com/>

AI 人工智慧正在從「副駕駛」轉向「自動駕駛」

AI 正從「輔助決策」邁向「主動行動」，推動 CDP 從數據中樞進化為具備判斷與執行力的「AI 智慧大腦」，讓分眾溝通走向 AI 賦能的超級個人化。未來，Agent 間的串聯應用 (A2A) 將成為顛覆行銷模式的關鍵拐點。

2024

45 %

Chiefmartec 調查，44.8% 企業已啟用 CDP AI 自動化，如自動選擇受眾、腳本生成與智慧推播

2025

9-21 %

英國《金融時報》與埃森哲共同研究，導入 AI Agent 的團隊平均可帶來 9-21% 的營收成長

2028

33 %

Gartner 預測，2028 年 33% CDP 等企業應用工具將內嵌 AI Agent，並可自主決策 15% 日常任務

AI Agent 時代已經來臨

✦ AI 智慧分析

- 解讀數據並即刻聚焦問題
- 即問即答以獲得具體建議
- 建議轉行動一鍵升級旅程

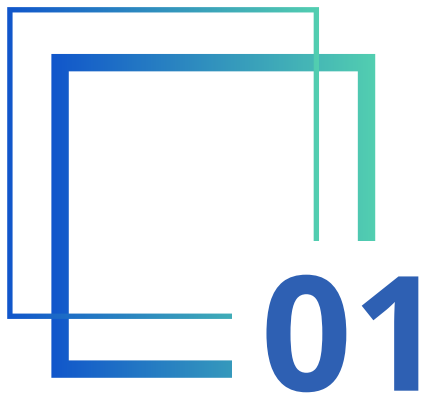


✦ AI 智慧分眾

- 透過文字對話完成精準分眾
- 以特定商品預測高度興趣買家

✦ 素材創意中心

- 生成多元商品情境圖片/短影片
- 素材擴充助手解決尺寸繁瑣問題
- 素材成效分析與管理



官網對話導購代理



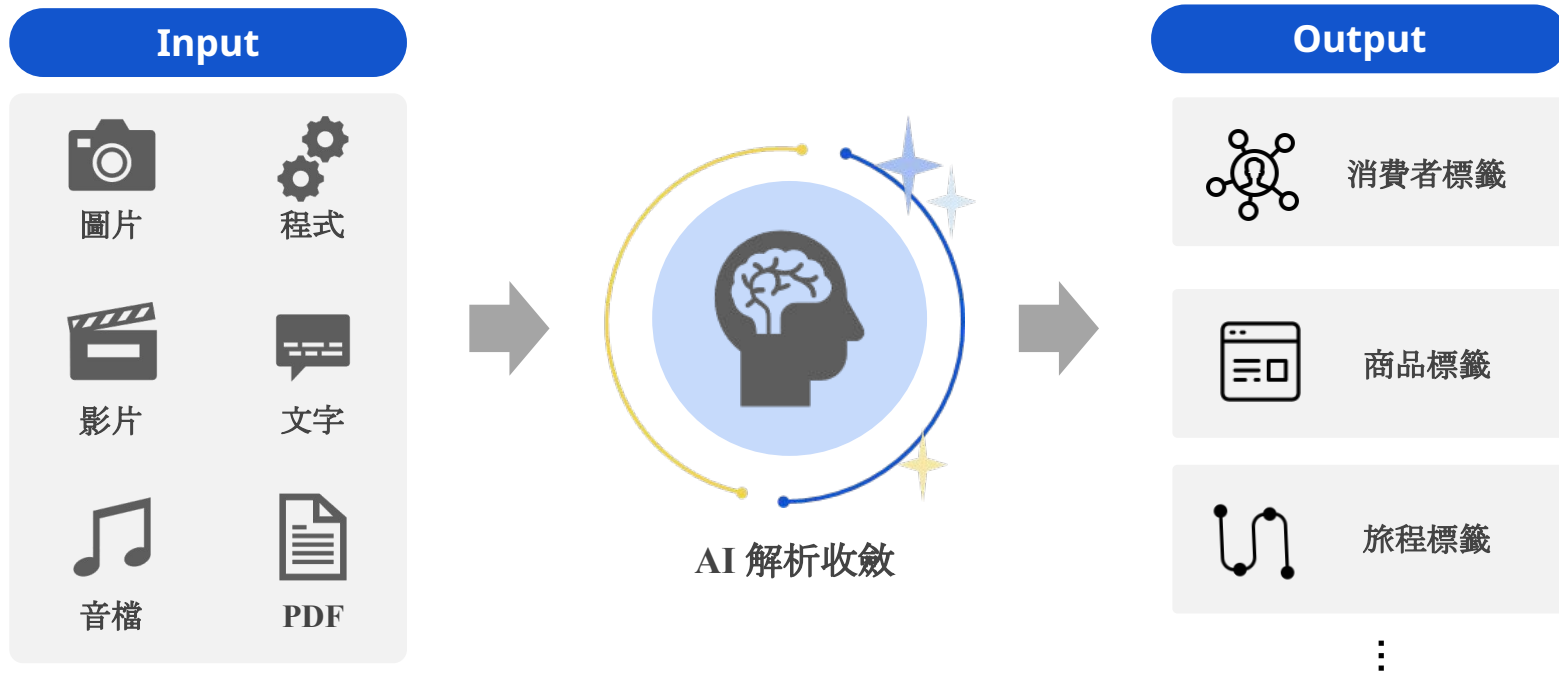
被動接收品牌端的商品推薦外...

**用戶是否也想「主動」搜尋適合自己的商品
呢？**

Google Gen AI 標籤

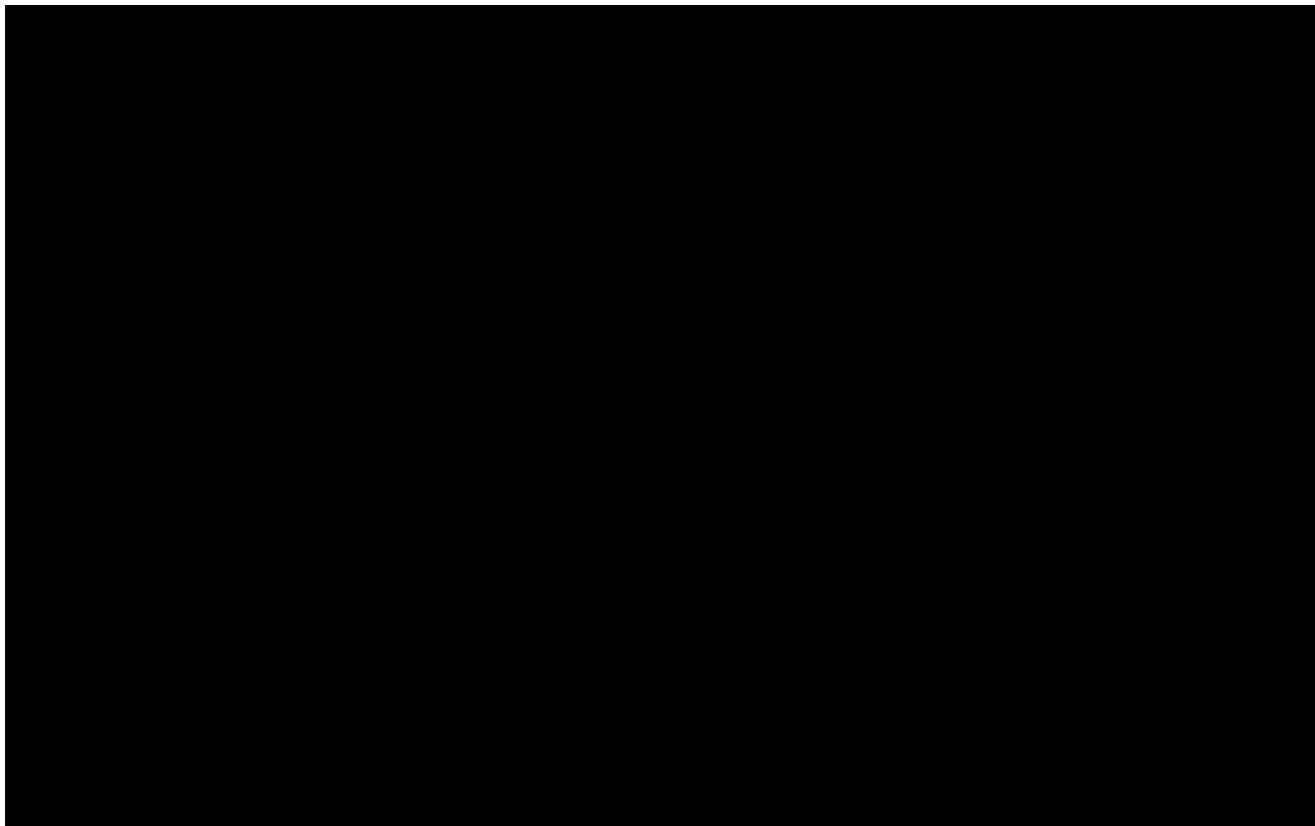


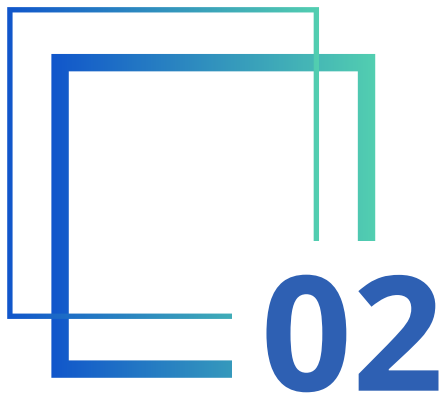
Google AI 可以將多種型態的資料輸入，並且透過 AI 解析收斂，輸出形成標籤



Site Agent

官網導購代理：對話型 AI 商品推薦





全渠道 AI 智慧商品版位推薦

設定個人化智慧參數

(OmniSegment EDM 編輯器 示意圖)




1

基本參數

Email
姓名
電話
職業
其他 ID

2

商品參數

購物車未結
最近瀏覽頁面
AI 相似瀏覽推薦
AI 相似購買推薦
加入願望清單商品
高瀏覽
熱銷品 / 排名
熱門預購品
限時特價
商品標籤 
商品類別

3

其他參數

購物金
優惠券
專屬問卷

AI商品推薦成效

點擊率 

4x

點擊轉換率

2.8x

官網彈跳視窗

- 以 AI 演算推薦個人化商品
- 多樣商品推薦呈現樣式
- 可指定於特定條件觸發

手機版

網頁版 - 置中

網頁版 - 右下

觸發條件

* 觸發網址:

* 觸發類型: 全站停留時間

5

秒

全站停留時間

單頁停留時間



AI 智慧商品推薦

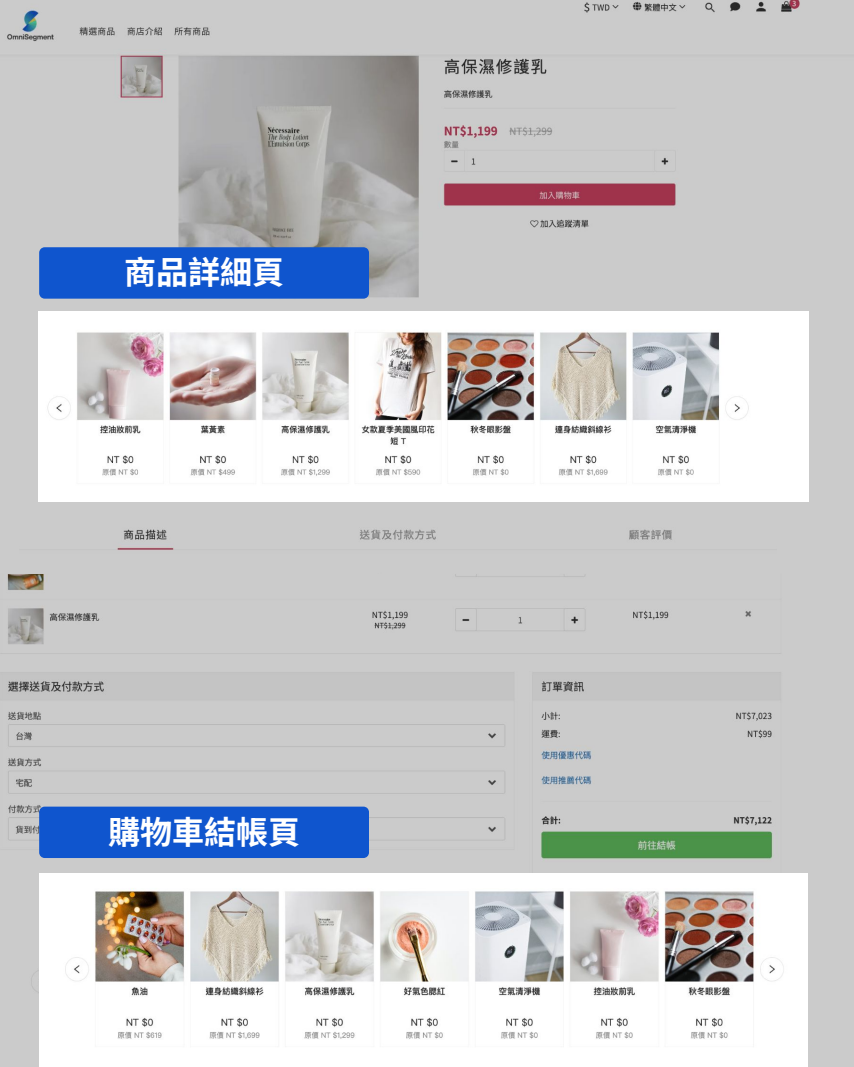
官網版位

- 把握進站流量、即時轉換
- 以 AI 演算推薦個人化商品
- 在關鍵頁面、版位持續曝光

- 網站首頁
- 商品詳細頁
- 購物車結帳頁



make every Bit count ©2025 beBit TECH



實際成效

The screenshot displays the OmniHealth website interface. At the top, there are navigation links for '女性保健', '男性保健', '青少年保健', '銀髮保健', and '維他命專區'. Below this, two product listings are shown:

- 維生素 C 軟糖**: 500g / 罐, 有效日期: 2027/1/30. Price: 499 (original) / 998 (current).
- 薑黃營養膠囊**: 300g / 罐, 有效日期: 2026/11/30. Price: 899 (original) / 899 (current).

Below the product listings, a section titled '◆ 專屬加購推薦，掌握所需營養素' features four recommended products:

- 綜合維他命**: \$ 599
- 女性漢方保養膠囊**: \$ 1,500
- 深海魚油膠囊**: \$ 1,200
- 腦力提升膠囊**: \$ 499

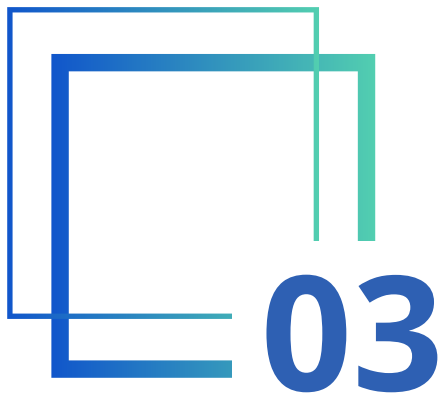
轉換率成長

107%

客單價成長

19%





AI 受眾預測及智慧推播

AI 購買力預測受眾 (對的人)



傳統
行銷受眾

透過交易數據與近期網站行為
數據進行模型預測

- 1 - 5 星受眾分群
- 族群成效追蹤表現

透過熱門商品、交易數據
選定可能轉換之用戶



交易統計 + 商品數據

寄出總數:8706

點擊率
3.68%

點擊轉化營收
21,963



OmniSegment
AI 購買力預測

透過交易數據、與站上行為
鎖定 2 週內高轉換族群



交易統計 + 商品數據 + 行為數據 + 相似瀏覽

寄出總數:800

點擊率
13.38%

點擊轉化營收
25,007

受眾廣告投遞

站內尋找已有實際購買、互動的會員

打包受眾
廣告 ID

站外擴大投放

O-Data

25-30 歲, 單身女性

偏好商品類型

累計消費 > 2萬

X-Data

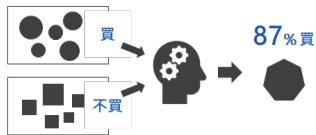
渠道 / WEB

View / 多莉 17

View / 負離子吹風機 12



AI 購買力預測



產業模型特化 · 單一環境資料獨立 ·
每月重新訓練 · 每日重新貼標

篩選打包特定客群



買過吹風機
有回購



將吹風機
加入購物車



多次瀏覽
吹風機



- Retargeting 再行銷
- Lookalike 類似受眾

有別於傳統廣告以
群體興趣標籤「間
接」推估出模糊的
受眾輪廓進行投廣

OmniSegment 直
接篩選出符合高貢
獻、高潛力定義的
受眾名單進行
Lookalike, 更直
接、更精準！



依據偏好點擊時間與偏好渠道發送

智慧發送時間

顧客	點擊開信渠道	時間
顧客 渠道行為 歷史資料	Email	週五 19:05
	Email	週三 12:04
	LINE	週五 19:35

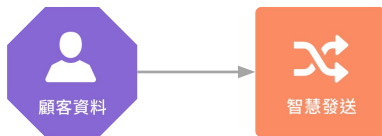
	Email	週四 18:50

專屬最佳發信時機 → 透過 Email 在 週五 19:00 發送

先選受眾再選渠道

1. 受眾相同訊息不重複收到
2. 開信常態時間確保訊息不會往下沉
3. 達到活動最高點擊與觸及率

渠道個人化劇本



*自動設定



傳統發送

點擊率
15.1%

傳統發送

點擊率
18.0%

AI 智慧時間

點擊率
23.8%

AI 智慧渠道

點擊率
23.4%

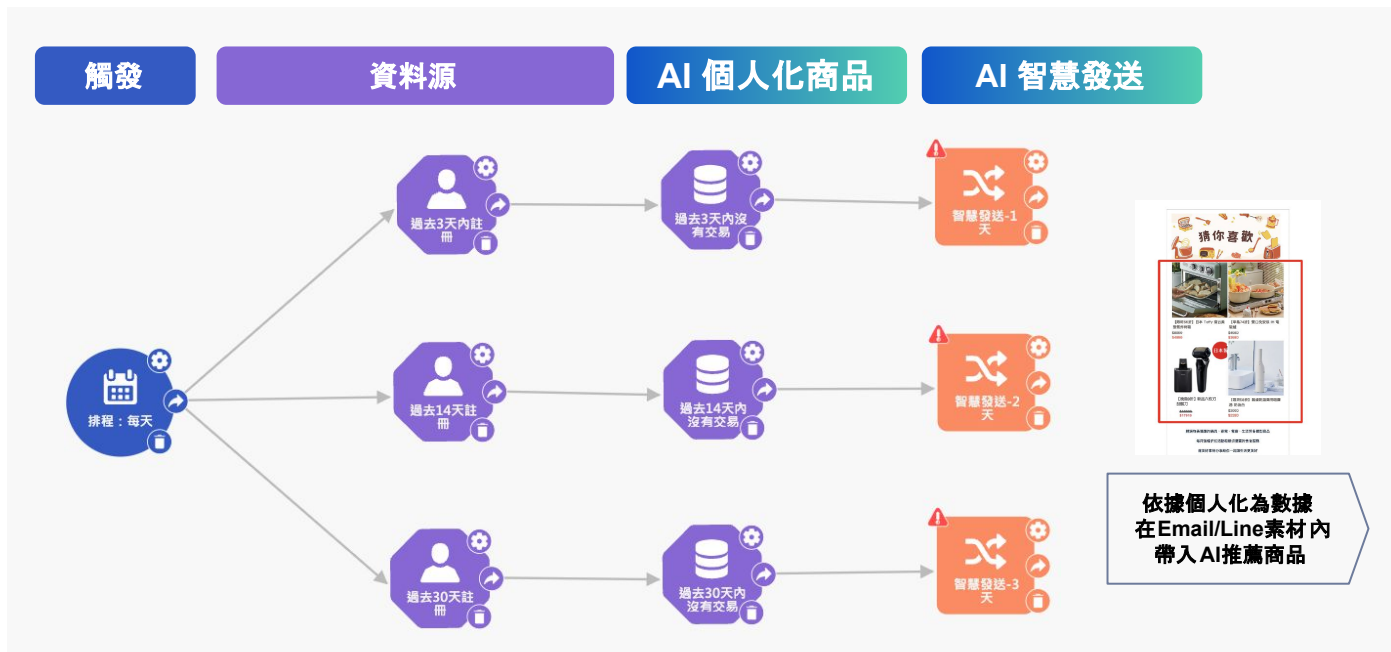


CDP+Agentic AI 三大實用顧客旅程

組合技Combo，讓你變成會員經營的超級賽亞人！

新客首購預測

預測新客可能購買的商品，自動在 Email/LINE 中推薦相關或互補商品，目標第一封訊息就中！



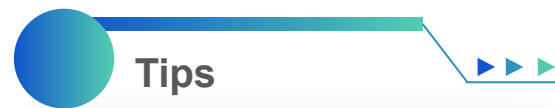
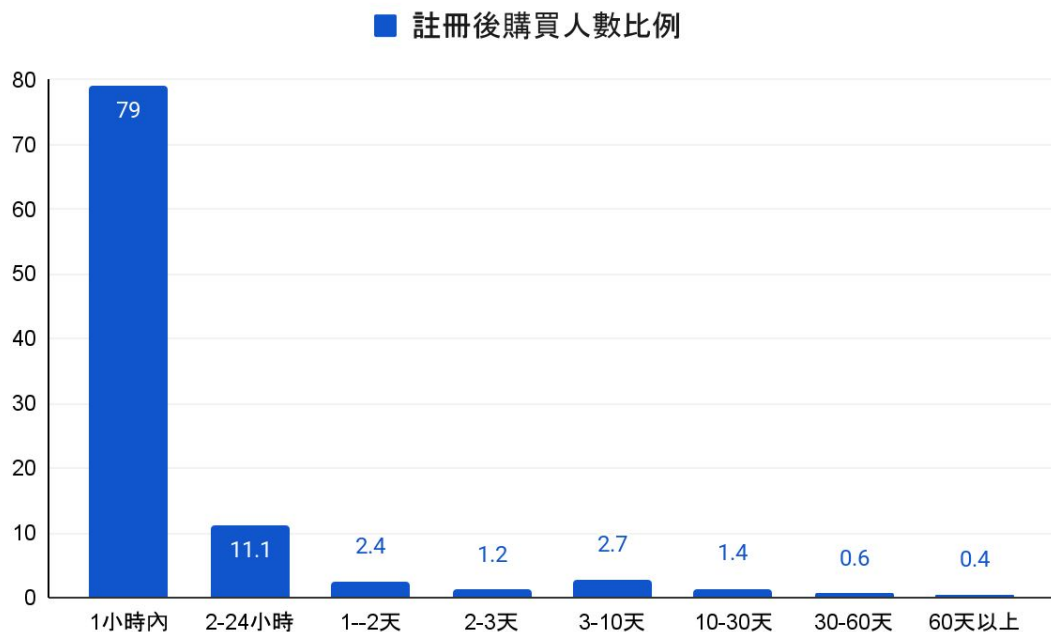
73
SMS Roas

203
Line Roas

128
Email Roas

新客首購預測

預測新客可能購買的商品，自動在 Email/LINE 中推薦相關或互補商品，目標第一封信就中！



Tips

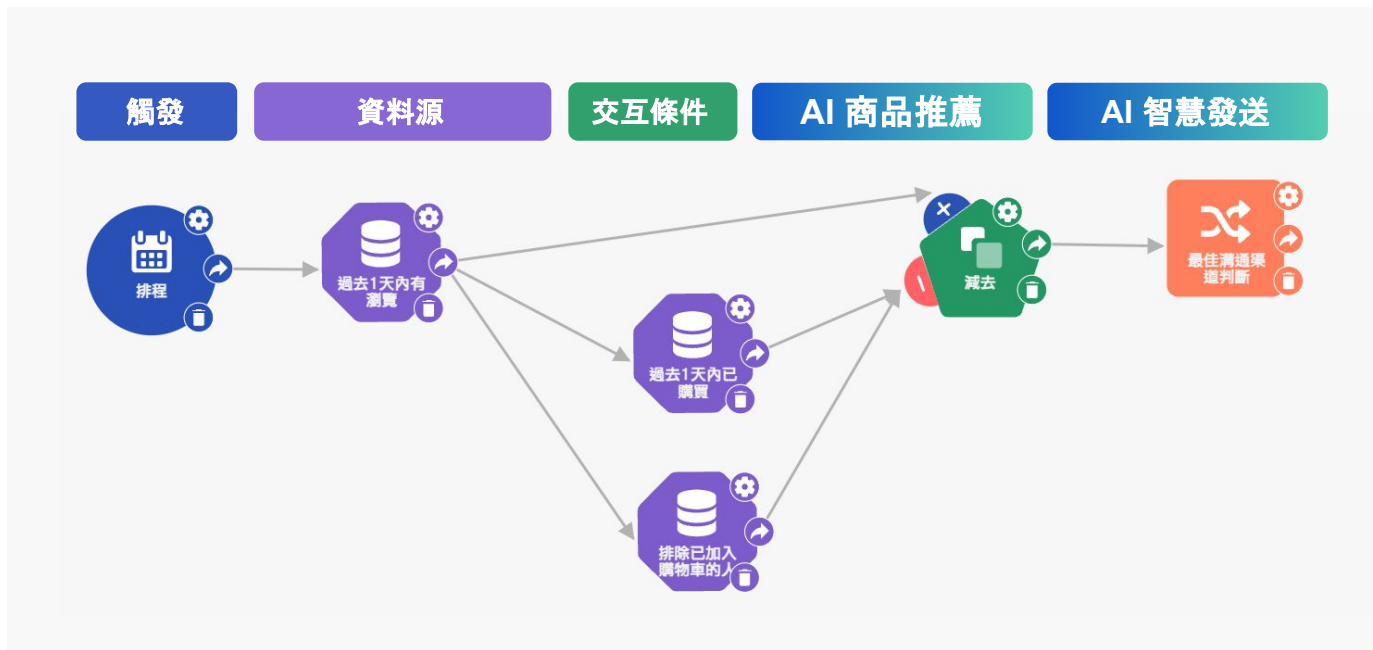
註冊時間 x 購買時間

為確保有進站者皆完成轉換，可關注品牌註冊至轉換人數的時間點分布，並以此時間點設計旅程，把握**黃金溝通期**



瀏覽未加入購物車促購

透過行為數據掌握潛在購物意願，並提供轉化誘因；也可同步優化 產品內容、符合顧客需求。



145
Line Roas

66
Email Roas

每日自動

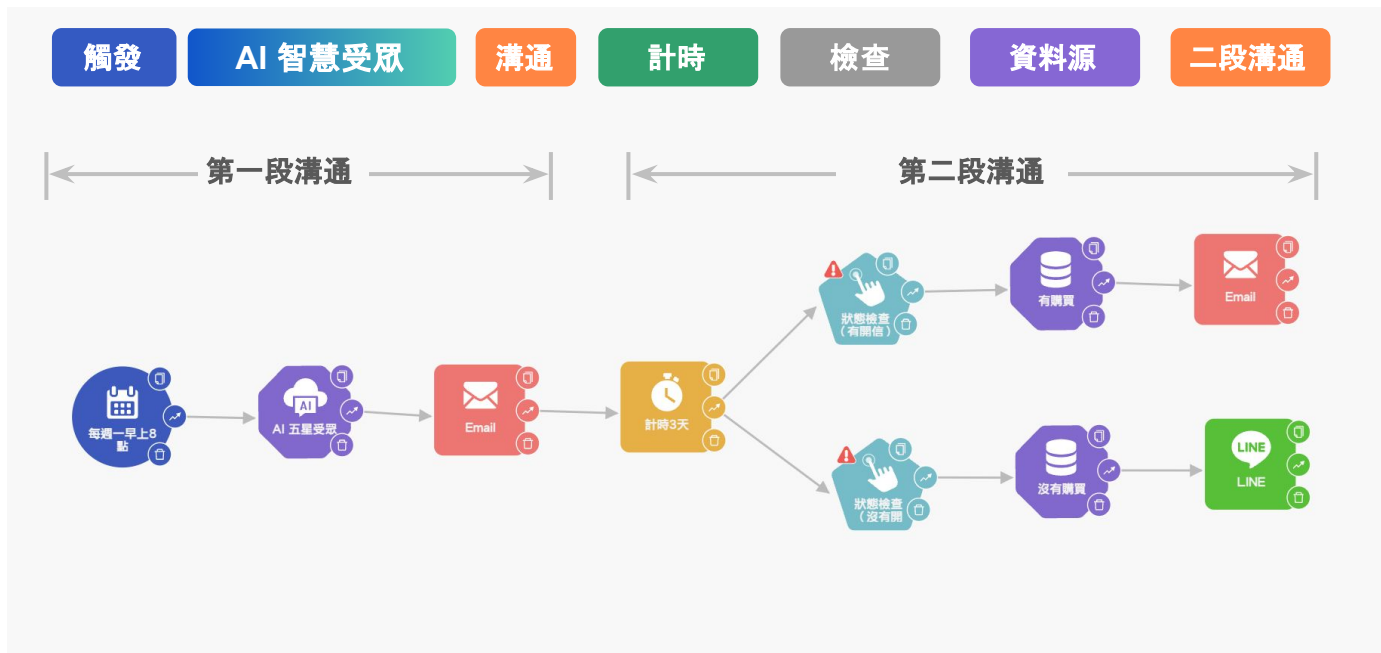
過去一天內
指定頁面工作階段 > 0

排除加入購物車
與完成結帳

智慧渠道
EDM與Line

AI購買力預測

搭配多波段溝通，自動化觸及 AI預測高潛力受眾，縮短回購週期提升客單。

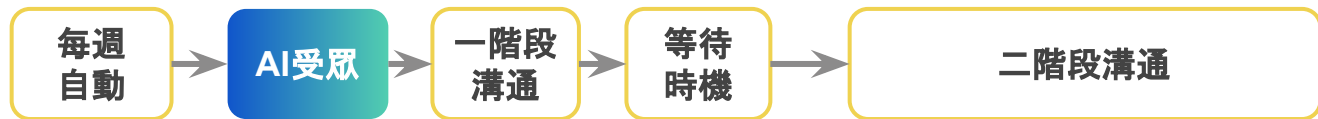


4x

點擊率成長

10x

成本節省



別忘了舊客！數據顧問加持，增加營收轉換

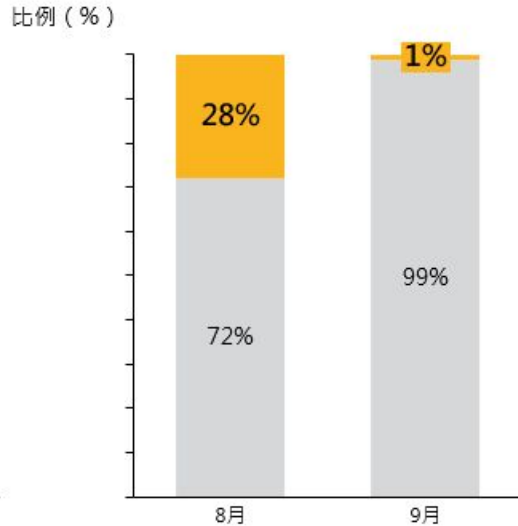
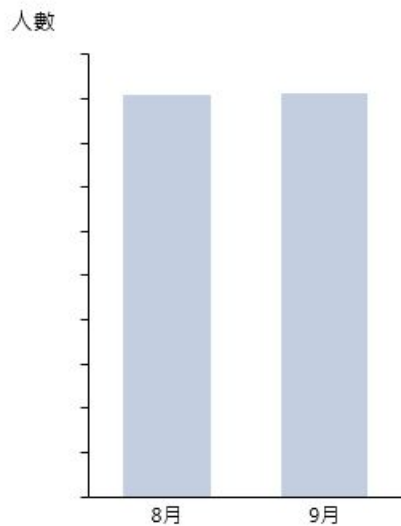
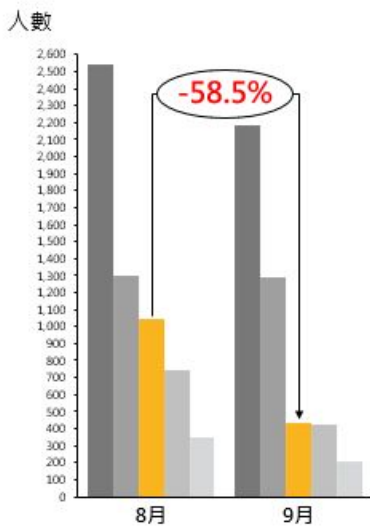
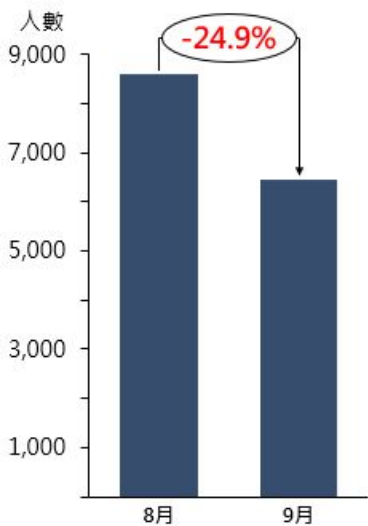
舊客進站率顯著衰退，Deep 封存客進站率下降為主因

Deep 客群進站下降比例顯著

9月 Deep 客群觸及表現驟減

■ 舊客進站人數 ■ New 進站人數 ■ Deep 進站人數 ■ Sleep 進站人數
■ Active 進站人數 ■ Lost 進站人數

■ Deep 顧客人數 ■ 已觸及 Deep 顧客 ■ 未觸及 Deep 顧客



舊客進站率下降分析

沉睡喚醒轉換佳但僅為單次發送，經調整 D 客群營收顯著提升

升 沉睡喚醒劇本現狀與建議作法

最終成效

劇本現狀

劇本成效佳；然推播僅一次性

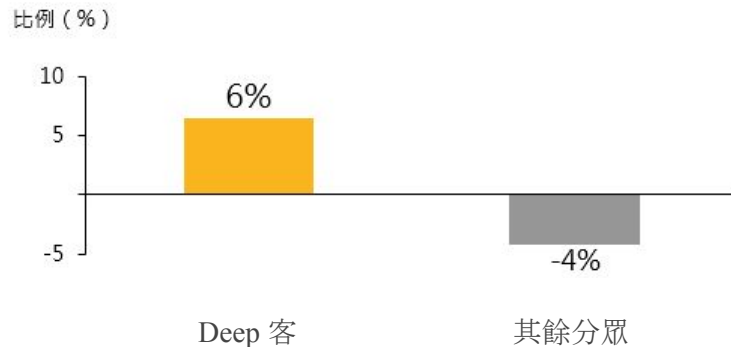
- 8月 ROAS 達 140；平均值為100

建議作法

時間調整為每月推播，非單次推播，持續喚醒非活躍顧客

10月淡季中，原已一年未回購的 Deep 客成為舊客中營收唯一正成長的群體

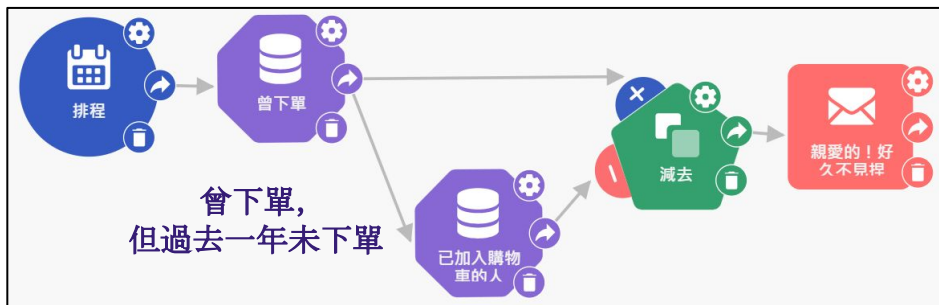
營收變化比例，按客群類別
(9月~10月)



舊客進站率下降分析

藉深化顧客旅程推播頻率，每月可穩定帶入 5 萬以上營收

顧客旅程設計參考



原設計方式

This screenshot shows the original configuration for a scheduled task. The name is '排程'. The execution time is set to '預定開始時間' (Scheduled start time). The repetition frequency is set to '一次' (Once), which is highlighted with a red box.

調整後設計方式

This screenshot shows the adjusted configuration for the scheduled task. The name is '排程'. The execution time is set to '預定開始時間' (Scheduled start time). The repetition frequency is set to '每月' (Monthly), which is highlighted with a red box. Below the frequency dropdown, there are checkboxes for months: 一月, 二月, 三月, 四月, 五月, 六月, and 十二月, all of which are checked.

ROAS 100 + 營收 \$50,000以上/月



成功案例分享

協助美妝客戶業績增長！

打造個人化的無縫消費體驗



麗形生醫

回購率提升168%

360 度顧客洞察結合自動化行銷, 強化銷售場景轉換



品牌介紹



麗彤生醫為台灣女性保健品牌，透過嚴選原料與專利配方，從抗老美顏、窈窕塑形、到健康保健，全方位開發女性所需的保健產品。以「看見更美的自己」作為品牌價值訴求，麗彤生醫從法式的美學態度出發，期待能讓每一位女性顧客都能美得自然、美得優雅。結合品牌的親民價格，麗彤生醫自 2011 年成立至今，已發展為國內指標性保健品牌，並累積龐大的女性忠實顧客。



挑戰一

廣告成本提升，透過精準溝通提升行銷投資報酬率

透過代言人的方式進行曝光，搭上疫情期間對容貌焦慮意識抬頭，麗彤生醫的會員數持續增加，至今已累積出龐大的會員規模。同時，隨著**第三方數據成本提升**，品牌在獲新客的廣告成效也有所限制。為最大化行銷團隊的投資報酬率，麗彤生醫開始策略聚焦顧客經營，如推行**LINE 綁定**、**多渠道溝通**等，期待提升既有顧客的活躍度與貢獻價值，為品牌創造更高的營收效益。

挑戰二

客群需求多元，精準溝通仰賴顧客經營深化

麗彤生醫針對女性保健需求進行全方位產品開發，各自鎖定對應的需求族群。因此在新品宣傳或檔期促銷上，仰賴傳統的訊息群發不僅**發送成本高**、**成效也相對有限**。若透過**人力進行分眾溝通**，從條件設定、資料撈取到後續發送，所耗費的團隊資源也不容小覷。如何系統化洞察顧客樣貌、自動化進行精準溝通，提升整體投資報酬率，也是麗彤生醫在顧客經營上亟需解決的挑戰。

挑戰三

針對各銷售溝通場景，啟動自動化、個人化溝通

數據整合後，如何從不同檔期的目標出發，依據顧客的偏好、活躍階段、購買紀錄，進行**精準溝通**、達成營收目標，也是DV首重的目標。團隊需要「自動化行銷」系統的輔助，才能在有限的團隊資源下，達到滿足「**即時性**」、「**個人化**」的品牌溝通。

beBit TECH 旗下顧客數據平台——OmniSegment CDP，除了協助品牌整合顧客數據外，同時擁有完整而成熟的自動化行銷系統（Marketing Automation），結合強大產品生態系的串接，成為品牌選擇導入 OmniSegment CDP 的關鍵原因。

1 全方位行為貼標，鎖定 TA



整合顧客互動行為、購買資料，為每一位顧客留存紀錄與貼標，觀察會員在每個生命週期的習性，作為團隊後續**分眾溝通**的依據。

2 AI演算學習優化渠道推播



透過多渠道發送與AI 演算模組，系統能依據顧客過往的點擊狀況，**自動判斷互動率**最好的渠道進行個人化發送。不僅**節省發送成本**，更提升行銷推播的 ROAS。

3 搭建多觸點自動化旅程溝通



搭配內建的**顧客旅程模板庫**，協助團隊依據行銷目標快速建立自動化行銷旅程架構。結合完善的功能、直覺的操作，降低人力投入成本、並強化行銷溝通效能。

Line成效

自動化Line綁定推播提醒，Line綁定率提升**23.8倍**

執行成果



透過 OmniSegment CDP 的輔助，為品牌建立顧客經營的強大基礎。在自動化發送與精準溝通的加乘下，舊客回購率相較過往提升 168%，透過系統推播的行銷活動，ROAS 更提升 275%，大幅強化行銷團隊的執行效能。導入 OmniSegment CDP 後，舊客活躍度與回購率持續上升，單月業績貢獻佔比提升至 70%。



想要經營會員或是精緻化自己的流量，CDP這件事情建議儘早開始。網站成立 6-7年，在導入系統的當下其實我的會員已經死一半了。假若我更早更即時一點導入 CDP，會不會今天我活著的會員會多個 10%20%，回推到營收上一定會是一個蠻棒的結果。想要經營會員或是精緻化自己的流量，CDP這件事情建議儘早開始。

蕭羽唐 Yelvis | 麗彤生醫 行銷部經理





成功案例

益富 - 深耕台灣的專業營養保健品牌

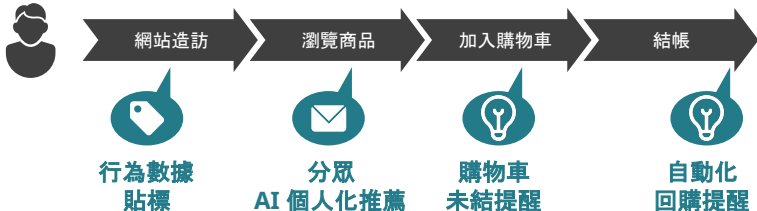
創立於 1983 年的益富，透過專業營養知識與科學技術，開發真正適合台灣人體質產品，幫助國人提升營養水平。致力成為台灣成人營養品市場的首選品牌，提供從臨床醫療到日常保健的全方位營養科學解決方案。

導入 OmniSegment 前之經營痛點 |

過去官網展示缺乏與消費者的互動，難以深入了解顧客需求並經營長期有價值的會員關係。隨著多元行銷渠道陸續拓展，缺乏整合工具與標籤管理機制，行銷人員需投入大量時間手動處理資料，無法進行精準分眾與個人化溝通

導入 OmniSegment 之後 |

成功整合多渠道數據，建立以消費者需求為核心的行銷策略，透過個人化推薦、自動化回購提醒與OMO 整合，精準觸達不同消費節奏的顧客，更使活躍客流量年增幅高達2 倍，大幅提升互動效率與品牌黏著度。



成效 |

122%

註冊率增長

800%

自動化收益
佔比成長

156%

舊客流量年增



(圖片來源: 益富 官網)



成功案例

亞尼活力 - 深耕台灣的專業營養保健品牌

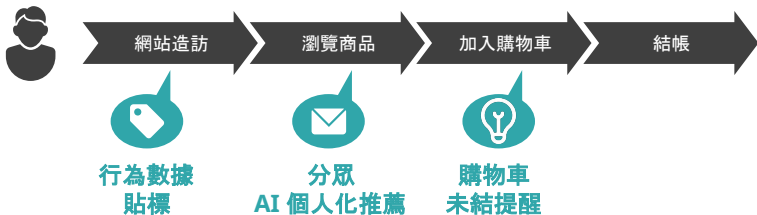
為電商起家的台灣在地專業保健食品品牌。產品線從哺乳產品，延伸至各年齡層適用的營養保健品。並拓展至線下實體門市，擁有台中、林口兩間實體門市。期望透過出色的產品力與貼心 1 對 1 營養諮詢服務，時刻陪伴全家人的健康

導入 OmniSegment 前之經營痛點 |

面臨廣告成本上升的壓力，手動寄送行銷訊息耗費大量人力，加上產品多元、客群廣泛，難以實現精準行銷溝通，希望以提升會員留存率與忠誠度為目標，提升會員終身價值

導入 OmniSegment 之後 |

根據會員行為與需求階段設計顧客旅程，提供購物車結帳提醒提升提袋率，售後關懷與回購提醒刺激回購，並依據孕期等特殊需求提供精準推薦



成效 |

+25%
提袋率
提升

+16%
回購率
提升



(圖片來源: 亞尼活力 官網)

降本、增效的體現

指標型產業客戶
ROAS

產業別	平均 ROAS 表現	中位數 ROAS 表現
保健美妝	9.0	8.9
服飾配件	9.0	6.5
食品餐飲	7.1	3.5
寵物用品	10.7	11.1
零售通路	9.4	19.7

ROAS 計算公式：系統認列營收 / (每月平台費用+訊息成本)

用 CDP 經營顧客忠誠度，讓顧客成為你最好的行銷夥伴

1. 數據串接

O-Data 營運數據

-  線上 EC/APP 交易數據
-  線下 POS 交易數據
-  多會員 CRM 數據
-  商品 ERP / OMS 數據

X-Data 行為數據

-  站上足跡行為數據
-  行銷互動點擊數據
-  標籤數據
-  外部問卷數據

2. 整合 / 分析

使用 One ID 建立顧客 360



消費/流失分析



熱銷商品分析



行銷成效追蹤

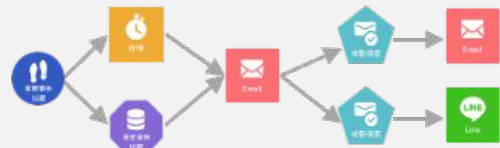


轉換漏斗報表

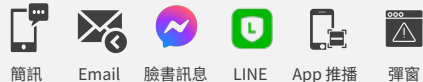


3. 行銷應用



顧客旅程畫布





多行銷渠道



獨家 AI 智能模組

-  AI 高轉換受眾
-  相似商品推薦
-  智慧時間與渠道

智能編輯器

-  內容/切版/素材
-  智能參數

關於 beBitTECH

亞洲卓越的顧問科技公司

Leading Consulting Technology Company



make every Bit count

©2025 beBit TECH

beBit Group

日商顧問公司 Since 2000

全球營運

5 市場

日本、台灣
上海、舊金山
、東南亞

全產業服務

800+ 企業

金控、零售、消費性電子
精品、及汽車等標竿企業

全球雇用

300+ 人才

顧客體驗策略顧問、AI 科學家、尖端
工程師、產業專家、顧客成功團隊

國際
認證

軟體
服務



合作案例

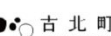
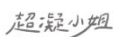
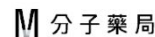
獲取高價顧客、刺激轉換、提高回購率

beBitTECH

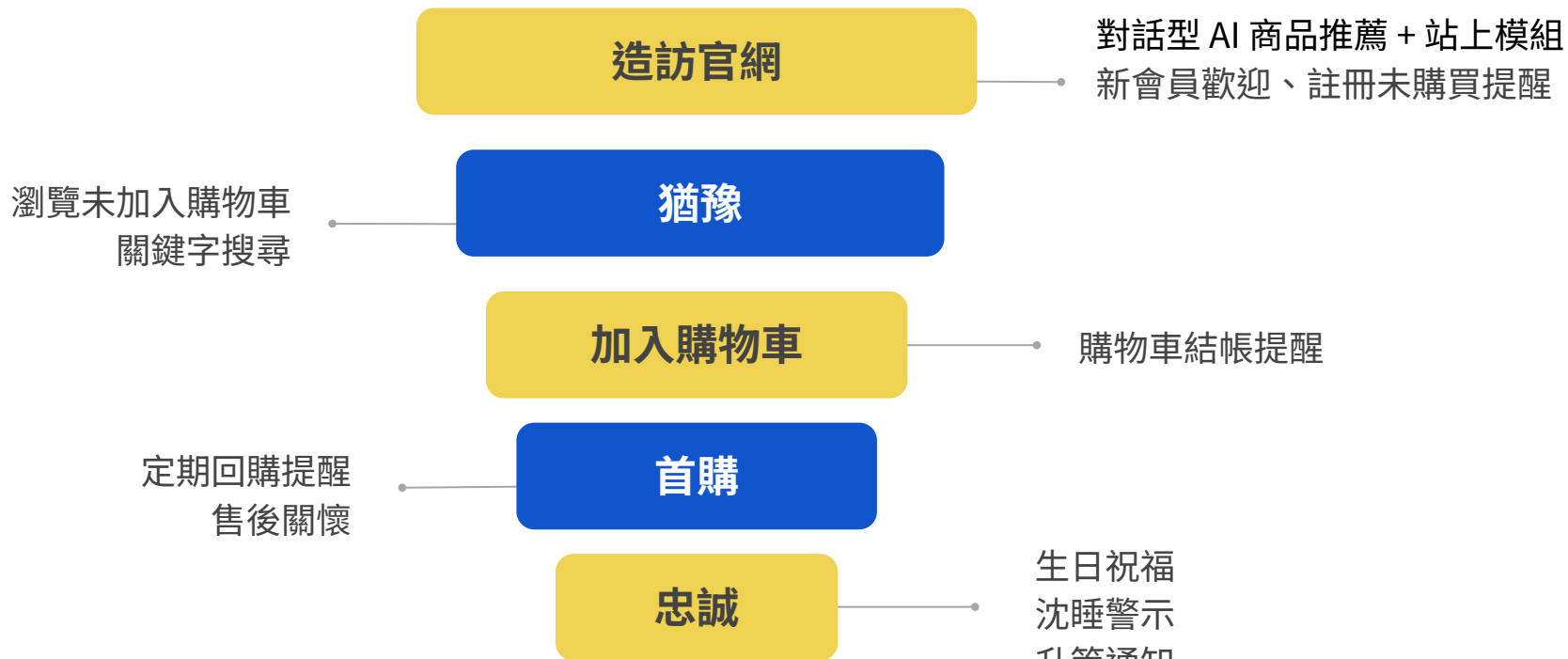
Our Clients

Success with us
服務客戶數
>100

Trusted worldwide by 20 industries



讓 beBit TECH 協助品牌打造下一段增長曲線





beBitTECH

顧客經營解決方案



Ryan Lai
Sr. Business Development Director

T 0958287036

E ryan.lai@bebit-tech.com

A 台北市民生東路三段 109號17樓