

01

BRAND / META ADS

FB 品牌建置 與廣告營運

千慧工商地產 | 2026.08-10

品牌命名、封面、素材與文案
後台準備、投遞安排與持續換案
從零散物件資料，接成可上線的廣告

詹秉誠

秉誠 / B I N G C H E N G

吉富工商 JIFU

三重市中心 高端企業乙工地

市中心 · 近捷運 · 稀有大基地 AI示意圖僅供參考

總價約 **27** 億

基地約 **3757** 坪

- ✓ 乙種工業地
- ✓ 面寬約69米
- ✓ 12米道路
- ✓ 建蔽率60%
- ✓ 容積率210%

☎ 鄭千慧 0986-333-977 [私訊索取完整資料▶](#)

吉富工商地產有限公司 | 經紀人：王詩淇 (102) 桃市經字第001349號

BRAND / META ADS

BRAND / META ADS

01 / 08

品牌啟動後，累計 12.7 萬次內容瀏覽

Meta Business Suite | 2026/08/03-10/27 | 粉專洞察

126,733

內容瀏覽

含自主內容與廣告來源

23,760

瀏覽者

後台同期間對應指標

1,375

連結點擊

Facebook 成果頁指標

118,853

次瀏覽來自廣告

7,880

次瀏覽來自自主內容

同期間：681 次內容互動，46 則相片內容。

46 則為已發布相片內容，非 46 張獨立設計。內容瀏覽不等於影片觀看，也不與廣告曝光加總。

03

LAUNCH / BRAND SETUP

先建立辨識，再把第一批廣告啟動

可回查的工作紀錄，呈現我從建置到上線的接續。



08/03

品牌與頁面定位

提交名稱變更，討論封面與視覺方向。

08/04

第一批素材就緒

六件廣告製作完成，送甲方檢查修正。

08/05

廣告開始投遞

回報三則廣告推播，說明版位與審查。

「從零建置」指品牌與廣告營運的啟動，未宣稱原粉專追蹤者為零。依 2026 年工作紀錄整理。

多案並行，每張圖先抓一個主要訴求

工業地、廠房與倉儲，要回答的企業需求並不相同。

國道一交流道楊梅工業地
近楊梅交流道・前後臨路

總坪數 **1023坪**

總價約 **2.3億** | 單價 **22.8萬/坪**

面寬約24米 | 深度約63/72米 | 前10米路後6米路 | 楊梅交流道約3.8公里10分鐘車程

鄭千慧 | 0986-333-977

吉富工商地產有限公司
經紀人：王詩淇（102）桃市經字第001349號

吉富工商 **平鎮國際級企業總部乙工地**
15,000坪

大規模・高效率・創造無限可能！

乙種工業地 | 建蔽率70% | 容積率210% | 30米道路 | 前後臨路進出便利 | 台66旁

總價約 **60億** | 單價約 **40萬/坪**

鄭千慧 | 0986-333-977 | 私訊索取完整資料

吉富工商地產有限公司 | 經紀人：王詩淇（102）桃市經字第001349號

龜山林口工四優質廠房
開放式空間・自由規劃

工四產業聚落

月租 **110萬**

- ✓ 建坪約1057坪
- ✓ 基地約1265坪
- ✓ 面寬41米 | 縱深57米
- ✓ 貨梯1.5噸 | 99碼電力
- ✓ 近林口交流道約7分鐘

鄭千慧 | 0986-333-977

吉富工商地產有限公司
經紀人：王詩淇（102）桃市經字第001349號

大園高規格SRC新穎廠辦總部

1457坪 | 月租 **68萬** | 每坪 **466元**

私訊索取完整資料 | 鄭千慧 | 0986-333-977

吉富工商地產有限公司
經紀人：王詩淇（102）桃市經字第001349號

文案先對使用需求

總部選址談位置與使用空間；土地效益談可利用的條件；據點整併則從辦公、營運與倉儲分散的問題切入。

素材再拉出閱讀重點

面積、租售價格、設備與聯絡方式各有位置，讓企業在滑到廣告時能先判斷要不要進一步詢問。

圖片為實際廣告原稿，部分含 AI 示意；歷史索引有 36 筆廣告紀錄，不代表 36 個不同專案。

同一物件，也會因訴求與回饋重新排版

大園 SRC 廠房 | 10 月後續製作版本



保留可比較的產品重點

坪數、租金與主要設備繼續保留；調整建物畫面、標題與數字份量，讓閱讀焦點更集中。

後續素材版本不混用 10/12 前的投放成效；圖片保留原圖及 AI 示意標示。

回饋轉成具體修正

依甲方意見調整標題、價格字級與局部畫面，不把每次改版都當成重新發明一套品牌。

內容做好，也要把後台設定接好

帳號、審查、預算排程與詢問入口，都在實際投遞前確認。



啟動準備

確認付款與帳號狀態，安排投遞目標、預算排程及 Messenger 承接。
8/5 工作紀錄可確認廣告已啟動。

受眾操作與歷史成效分開呈現，不把 10 月後續設定歸因為 10/12 前成果。



後續受眾操作

依企業決策者與製造需求整理受眾建議。右圖為 10 月已儲存的操作紀錄，該次操作未發布廣告。

投放報告要讓甲方看懂花在哪裡

付費廣告原始月別匯出 | 2026/08/01-10/12

月份	花費 NT\$	廣告曝光	新訊息欄加總	對話開始
8 月	21,174	36,685	49	51
9 月	24,384	38,240	50	59
10/1-12	4,411	21,946	11	11
合計	49,969	96,871	110	121

怎麼閱讀這張表

10 月只到 12 日，不直接和完整月份比高低。110 是未跨活動、跨月去重的欄位加總，不能寫成 110 位不同客戶。

不混用不同的統計

粉專洞察截至 10/27，這張付費報表截至 10/12；內容瀏覽與廣告曝光分開看，避免把兩個量體加在一起。

整體報表觸及 19,768 人。指標依原始匯出呈現，未延伸推算成交、營收或投資報酬。

曝光後的詢問，也要有人接得住

從 Messenger、LINE 到業務洽談，分清楚我與甲方的工作。

工作	我接續處理	甲方接續處理
詢問進來	留意客訊、提醒回覆及確認 LINE 加入	回覆客戶與業務洽談
需求整理	產業、坪數、用電用水、樓高及車輛進出	確認案件條件與適用性
成效回饋	追問來源、整理回饋，安排後續素材與換案	帶看及後續商務決定
持續營運	依回饋改版，確認推播與下一週案件	核可內容、預算與刊登安排

8/11，甲方回報已銜接到帶看；後續持續換案、改稿與推播確認。

聊聊 FB 素材、文案與投放合作 ↗

帶看為當日個案回報，未當成累計成交成果。