

"Driving ROAS & GMV Growth through TikTok and Multi-Channel Advertising"

## Topic

- Introduction
- Skills & Tools
- Case Study

- Campaign Sample
- Creative Samples
- Copy Writing Samples
- Highlight Achievements





## Introduction

Digital advertising specialist with 4+ years of experience. Strong in TikTok Ads and cross-channel campaigns, with a track record of driving sales growth, maximizing ROI, and managing ad budgets effectively.

## Supakan Prasopkaew

Senior Ads Specialist | TikTok Ads Expert | Driving GMV & ROI Growth

# Skills & Tools

## **Platform**

- TikTok Ads
- Facebook Ads
- Instragram Ads
- Twitter Ads
- Google/Youtube Ads
- Line Ads



### Tools

- TikTok GMV MAX
- TikTok One
- Market Scope
- Meta Business Suite



## **Expertise**

- Budget Allocation
- Campaign Optimization
- ROI / ROAS Analysis



## Case Study: Offline vs Online Ads Campaign Performance (Q2)

#### Objective

- Increase total sales (Offline + Online)
- Test the effectiveness of budget allocation between Offline Awareness and Online Conversion

#### **Strategy**

- Offline Ads → Invest in Awareness Campaigns to drive mass sales and expand customer base
- Online Ads → Invest in Conversion Campaigns to capture precise sales and evaluate ROI
- Measure performance through Cost, Sales, and ROAS to adjust strategies

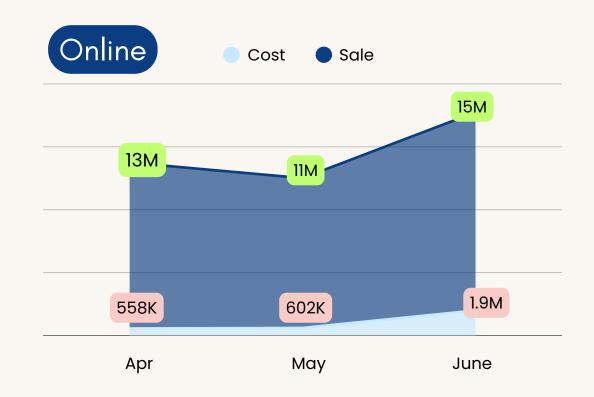
#### Y Key Achievements

- Managed >30M THB/month budget
- Generated up to 131M THB/month sales
- Achieved ROAS 23.61

#### 🦞 Lesson Learned

- Offline Ads → Scale sales volume, need cost optimization
- Online Ads → High ROI with small budget, balance needed
- Hybrid Strategy → Offline drives sales, Online optimizes ROI





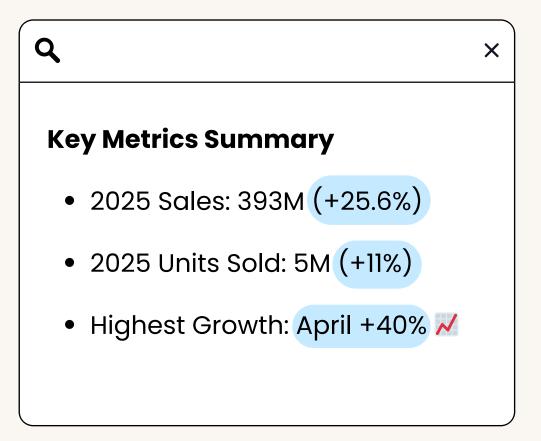
	APRIL Objective		M	ΑY	JUNE Objective		
			Obje	ctive			
	Awareness (Offline)	Conversion (Online)	Awareness (Offline)	Conversion (Online)	Awareness (Offline)	Conversion (Online)	
COST	7,705,894.86	558,689.18	9,149,013.36	602,217.40	16,544,758.13	1,990,442.33	
SALE	120,156,866.00	13,188,962.00	110,140,341.00	11,911,586.00	123,161,682.00	15,758,971.00	
ROAS	15.59	23.61	12.04	19.78	7.44	7.92	

## Case Study: Sales Growth Performance (Q2 2025 vs Q2 2024)









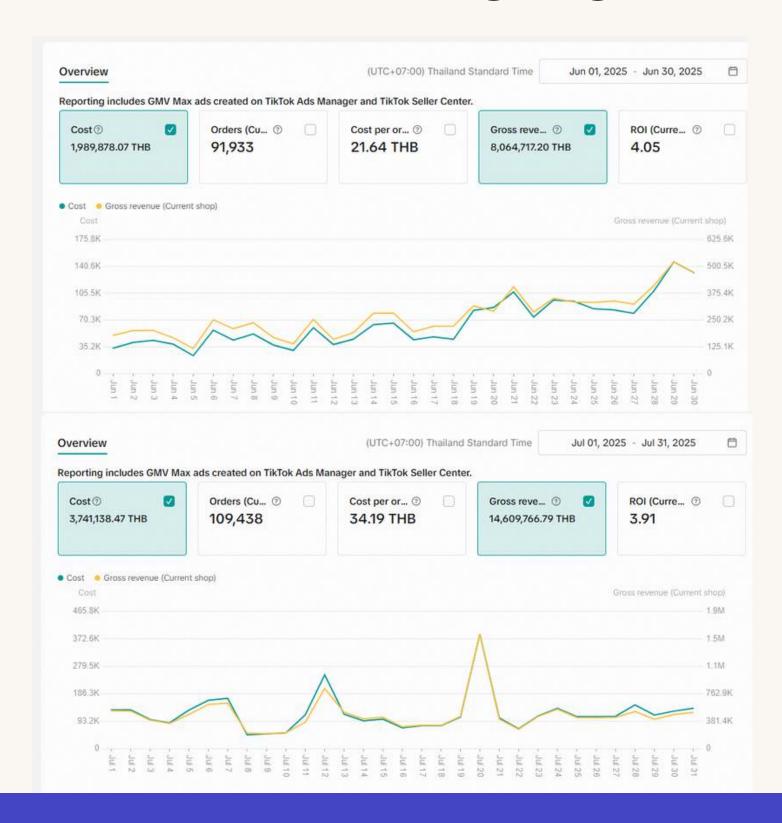
### Y Key Achievements (Q2 2025 vs Q2 2024)

- Achieved 393M total sales, +25.6% YoY growth
- Sold 5M units, +11% YoY growth
- Strongest growth in April 2025: +40%
- Delivered consistent sales increase despite higher ad costs

#### Lesson Learned

- Sales growth is strong, but cost efficiency declined as ad spend increased
- Scaling requires balancing volume growth with ROAS optimization
- Continuous monitoring of cost per sale is key for sustainable performance

## Performance Highlights: GMV MAX Summary June vs July



GMV
June vs July
+81%

Order
June vs July
+19%

~/. O

**GMV** 

June vs July

Performance Result

- GMV grew +81% within 1 month
- Orders increased +19%
- ROI remained strong (~4.0)
- Marketing cost scaled from 1.99M → 3.74M to support growth

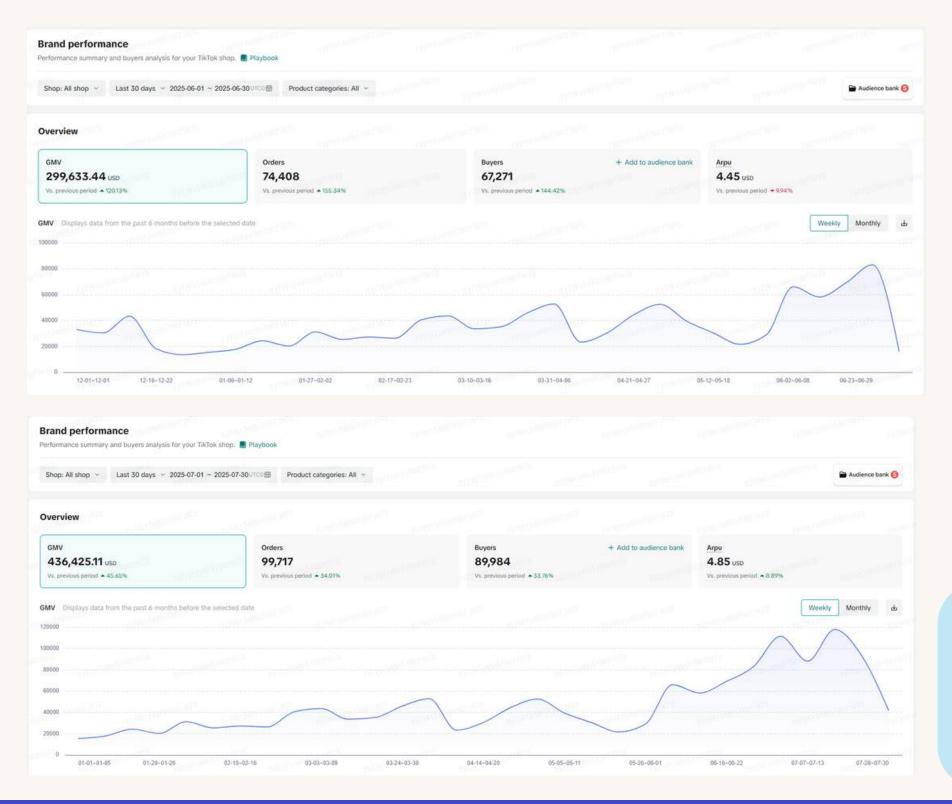
#### Ykey Achievements

- Achieved +81% GMV growth in one month
- Managed over 100K+ orders with ROI ~4.0
- Scaled ad spend from 1.99M → 3.74M effectively

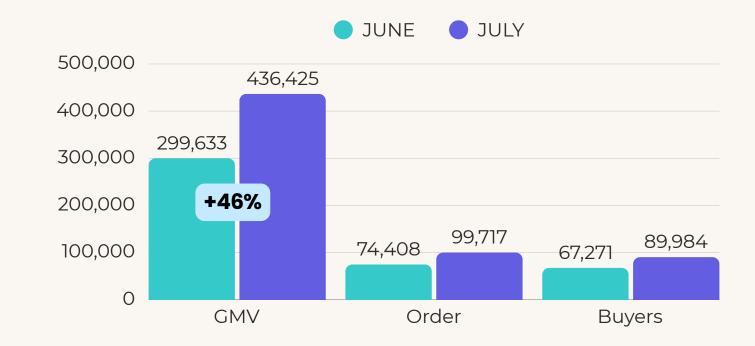
#### Lesson Learned

- Strong sales growth, but ROI slightly declined (4.05 → 3.91)
- Scaling required nearly 2x marketing cost, resulting in higher cost per order

## Case Study: Brand Performance Comparison: June vs July







#### **Y**Key Achievements

- Generated +136K USD growth in GMV within 1 month
- Handled nearly 100K orders in July
- Increased buyers by +33% MoM

#### Lesson Learned

- Both sales and customer base expanded, showing effective acquisition.
- ARPU growth is slower, indicating the next step should focus on upselling to increase ARPU further.



## **Case Study: Watsons Redemption Launching**

## MERREZ'CA × watsons





Item_desc	Target	%Achieve	Sales	Total_Qty	Ending_balance
#Merrez'Ca Mirror Shine Lip Gloss 4g 01	1,602,000	81%	1,295,998	15,199	2,741
#Merrez'Ca Mirror Shine Lip Gloss 4g 02	1,602,000	83%	1,324,554	15,370	2,537
Grand Total	3,204,000	82% —	2,620,553	30,569	5,278

	Remaining (18%)
Achie (82	

Ad Spend	Sale	ROAS
255,387	2,620,553	10.26

### **Y**Key Achievements

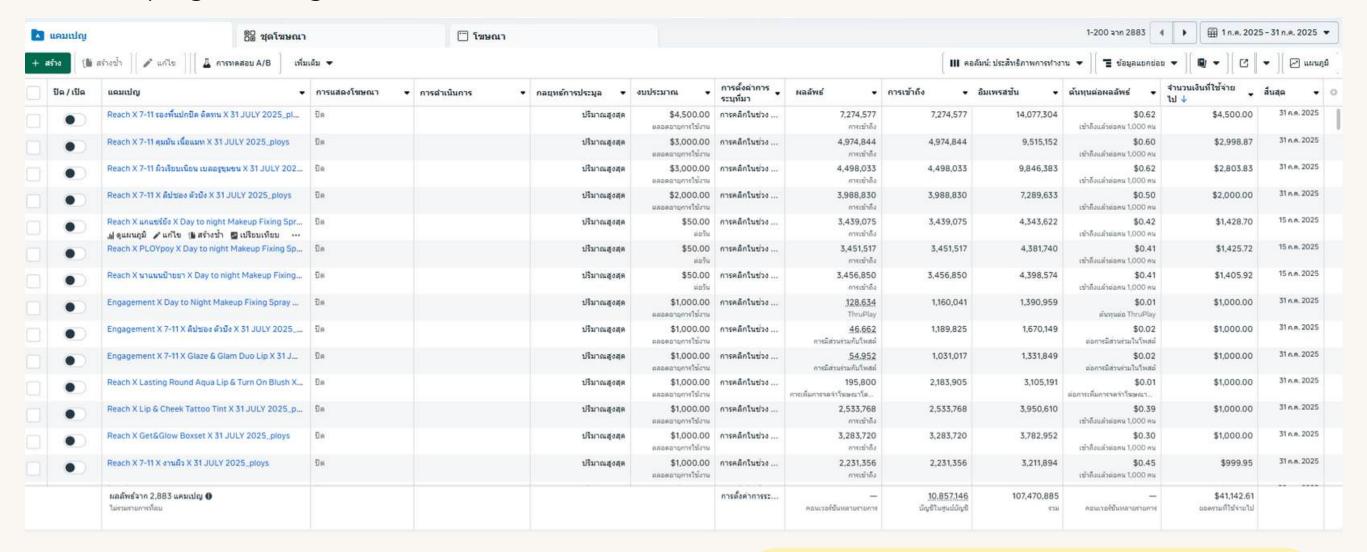
- Achieved 82% of sales target within campaign period
- Sold 30,569 units in total
- ROAS reached 10.26 from only 255K ad spend
- Remaining stock reduced to only 5,278 units

#### 🙎 Lesson Learned

- High ROAS indicates strong campaign efficiency.
- Close-to-target sales show strong productmarket fit.
- Next step: Optimize budget to push final 18% target completion.

## Campaign Sample

Screenshot Campaign Manager



Total Reach 10M+

Total
Impression
107M+

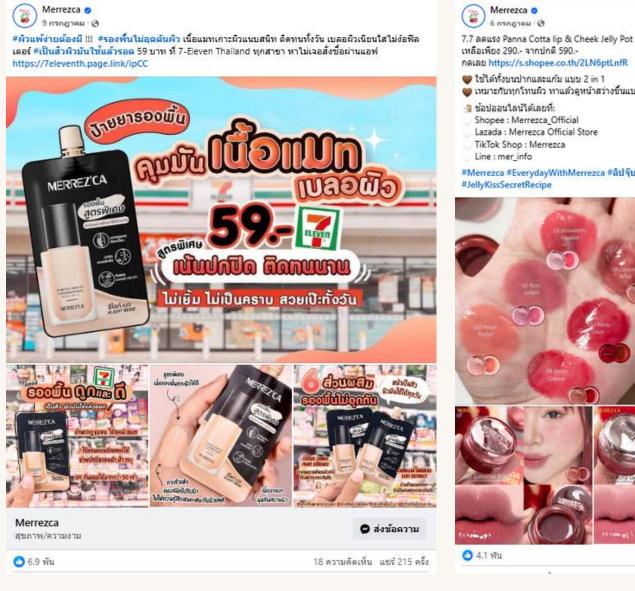
CPC **\$0.30** 

**Y**Key Achievements

- Achieved total reach of 128M impressions
- Optimized campaigns to achieve CPC as low as \$0.30
- Lesson Learned
- High efficiency campaigns were achieved with optimized targeting
- Budget allocation across product categories drove balanced reach and engagement

## Campaign Sample







Merrezca o



🔾 5.5 พัน

🖨 ส่งข้อความ

32 ความคิดเห็น แชร์ 950 ครั้ง

## Campaign Sample: Gadget Industry (Past Experience)

Before transitioning into the beauty industry, I gained hands-on experience running large-scale performance campaigns in the gadget sector.

ต้นทุนต่อ ผลลัพธ์	งบ ประมาณ	<mark>()</mark> ผลลัพธ์	จำนวนเงินที่ ใช้จ่ายไป	การแก้ไข สำคัญล่าสุด	การเข้า ถึง	จำนวน คลิก • (ทั้งหมด)	CPC (ทั้งหมด)	CTR (ทั้งหม	อิมเพรส ชัน	ต้นทุนต่อการ เข้าถึง 1,000 ▼ บัญชีในศูน	CPM (ตันทุน ต่ออิมเพรส ▼ ชับู 1,000
<u>B69.44</u> เข ต่อการเริ่ม	B300.00 ต่อวัน	.1.0 เข การส่งข้อค	B694.44	26 มี.ค. 2024 9 วันที่แล้ว	4,366	246	₿2.82	4.97%	4,950	B159.06	B140.29
<b>B49.13</b> ฆ ต่อการเริ่ม	<b>B</b> 387.95 ต่อวัน	.17.เข การส่งข้อค	B835.28		6,297	277	₿3.02	3.88%	7,141	B132.65	B116.97
<b>B52.67</b> ๒ ต่อการเริ่ม	8347.31 ต่อวัน	.1,033 เข การส่งข้อค	B54,403.96	<b>20 ม.ค. 2024</b> 75 วันที่แล้ว	373,194	18,861	₿2.88	2.69%	702,347	B145.78	B77.46
<b>B</b> 57.25 ย ต่อการเริ่ม	8994.48 ต่อวัน	1,278 เข การส่งข้อค	B73,162.92	3 ม.ค. 2024 1 92 วันที่แล้ว	382,555	23,573	B3.10	3.23%	730,934	B191.25	B100.10
<b>B55.22</b> เข ต่อการเริ่ม		<b>2,338</b> เข การส่งข้อค	<b>B129,096.60</b> ยอดรวมที่ใช้จ่ายไป	-	<b>6.1.4,684</b> บัญชีในศูนย์	<b>42,957</b> รวม	<b>B3.01</b> ต่อคลิก	<b>2.97%</b> ต่ออื่มเพร	1,445,372 รวม	<b>B210.02</b> ต่อการเข้าถึง 1,00	<b>B89.32</b> ต่อการเห็นโฆษณา

#### **Y**Key Achievements

- Reached 614K+ audiences and generated 1.4M+ impressions
- Achieved CPC as low as 3.1 THB through continuous optimization
- Delivered 42K+ customer actions with a costefficient budget allocation

#### Lesson Learned

- Developed strong skills in ad optimization and cost efficiency
- Learned to scale campaigns effectively across different product categories
- These optimization techniques are now applied to beauty & cosmetics campaigns, driving both reach and conversions.



[รุ่นใหม่ เจ้าแรกในไทย] DENGO SOLAR BRIGHT ไฟโซลาเซลล์ ซื้อ 1 แถม 2 ใช้ฟริตลอดขึ้น ไฟ SMD สวางควา LED ทั่วไป 5 เหา ยาวนาน 25 ชม.

#เหลือเพียง 990 บาท 👌 (จากปกติ 2,970 บาท) โลเมลง แบตอิด ไฟขาว-ไฟล์ม

ลังชื่อคลิก - https://bit.ly/45QHgrH

- บอก % แบตใต้
- ใฟ 100 ดวง
- สวางอันเข้า นาน 25 ชม.
- ปรับไฟใต้ 8 ระดับ
- ไฟโทนอุน โทนเอ็น ไฟไลยุง จบในตัวเดียว 🧿
- กันน้ำ กันผ่น ขอบแดด
- มีริโมตควบคม
- สายยาว 4 เมตร
- ติดตั้งง่าย ได้ทั้งในบ้านและนอกบ้าน #กันน้ำ
   #ประกันาปี ไม่พอใจยินดีดินเงินใน 7 วัน

ดวน สินค้ามีจำนวนจำคัด



MESSENGER ชื่อวันนี้ 1แถม 2 ่₀เหลือ 990.- จำนวนจำกัดมีปลายทาง

🖸 ส่งข้อความ

ดูข้อมูลเชิงลึกและโฆษณา

โปรโมทโพสต์

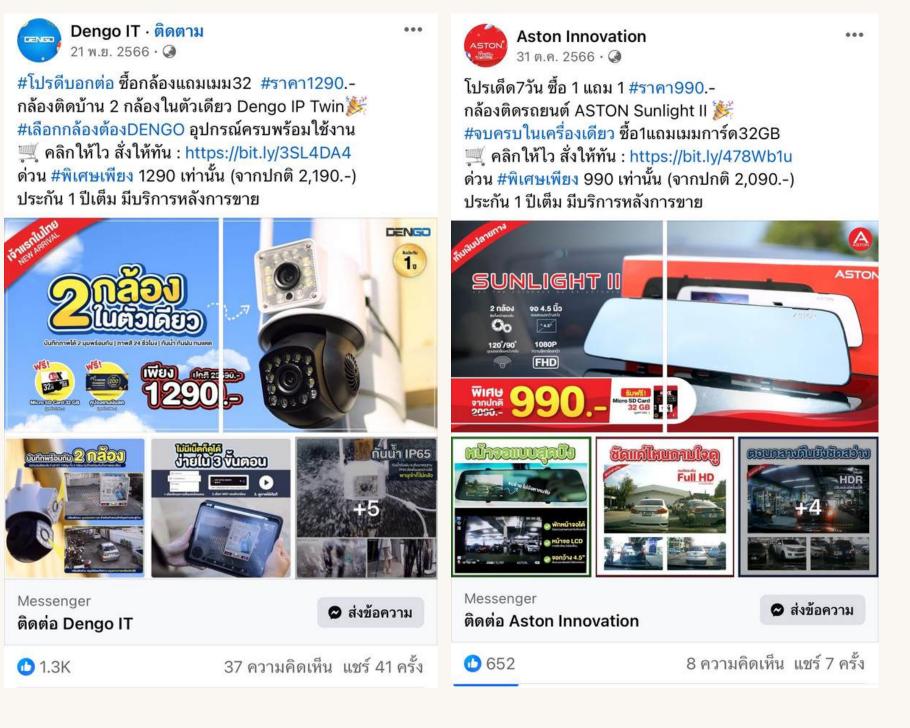
💍 🔾 คุณ และ คนอันๆ อีก 5.6 พัน คน

826 ความคิดเห็น แชร์ 246 ครั้ง



## **Copy Writing Samples**



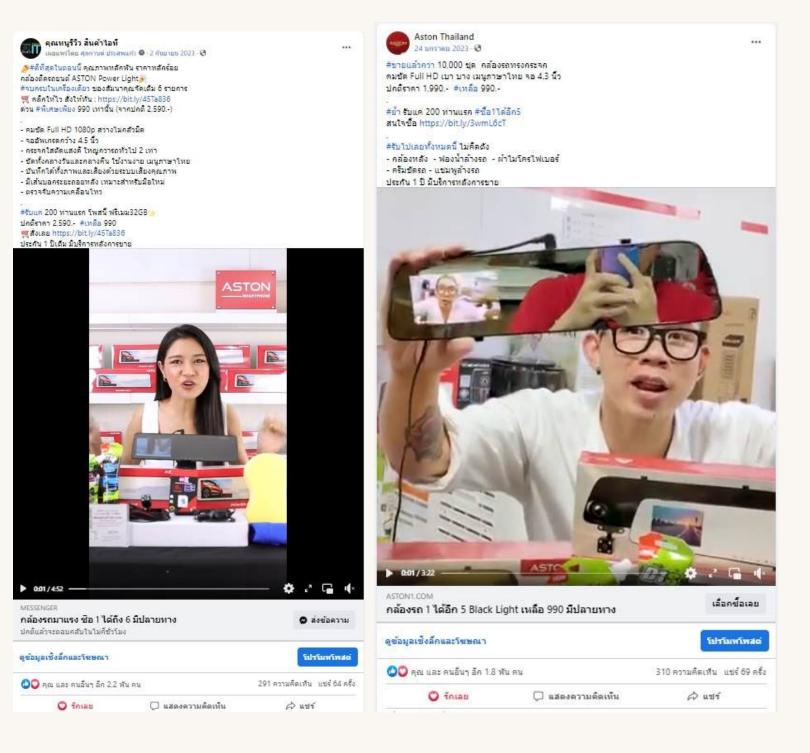




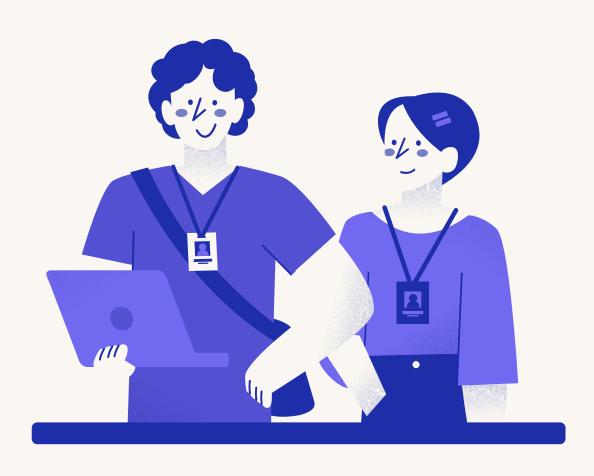
## **Creative Samples**







## **Highlight Achievements**



- Managed large-scale quarterly ad budgets (30M+/Q)
- Gross Sale GMV +81% on 1 month
- Maintained ROAS > 15 across platforms
- Achieved ROI ≥4 on TikTok GMV MAX
- Drove consistent nine-figure THB monthly sales

## Thankyou

Let's grow your business together 27