

这里告诉你腾讯广点通上面的广告怎么做推广投放

产品名称	这里告诉你腾讯广点通上面的广告怎么做推广投放
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区张槎古新路南新创业园E区南座3楼301室(住所申报)
联系电话	17576014848

产品详情

这里告诉你腾讯广点通上面的广告怎么做推广投放

广点通是由腾讯公司推出的效果广告系统。它是国内领先的效果广告营销平台，依托于腾讯海量优质流量资源，给广告主提供跨平台、跨终端的网络推广方案，并利用腾讯大数据处理算法实现成本可控、效益可观、智能投放的互联网效果广告平台

1、转化定位

信息流广告就好比我们在逛街时接收到的广告，如果想要凭借一个创意或者一个页面展示就让一个没有明确意向的访客购买产品，这无疑有很大难度。想要做好信息流广告，步就是正确定位转化方式。你想通过信息流广告达到什么转化目的?引导搜索，关注账号，访问更多，还是直接转化。只有确定了转化目的，才能有针对性的制定推广策略。

2、物料撰写

不用渠道的用户画像不同，使用目的不同，所以投放渠道类型往往决定了创意的主题类型。信息流广告的物料撰写跟竞价的创意是有本质上的区别的。信息流的物料撰写要符合用户思维并且追求原生化，在不引起用户反感的情况下吸引点击。

3、着陆页面

在竞价的着陆页上，我们通常会简单粗暴的放一些弹出窗口和欺骗链接等强转化方式。因为我们清楚的知道通过竞价推广引来的都是比较精准的流量。但是信息流就不一样，用户正在浏览新闻或者朋友圈，突然跳出一个吸引我的话，打开一看，就是广告宣传和弹窗，恐怕我会觉得被骗直接关闭网页走人。

4、人群分类

信息流广告很难精准的覆盖某一类人群，它所面对的人群属性比较复杂。如果不做好人群分类，然后根据不同的人群来制定不同的转化策略，想通过一个套路转化所有人，你认为会有多大的可能？那么信息流广告究竟该如何进行优化？

1)、设置合理的转化点

做好产品定位和受众人群分析，明白自己的推广目标，根据选择的定向方式，设置合理的转化点。

2)、基本定向

性别、年龄、地域、学历、收入、使用设备等等。

3)、兴趣定向

搜过什么、用过什么、关注什么。

4)、行为定向

去过哪里、下载过什么APP、买过什么。

5)、物料撰写符合用户思维

信息流的物料撰写不能像竞价一样简单粗暴，而应该站在用户的思维角度来考虑。先进行产品卖点分析，再进行用户需求分析，然后将两者匹配写出打动用户的文案。

6)、优化着陆页面

普及一下正确的信息流着陆页面优化流程：明确覆盖人群—确定转化通道—引导访客行为—设置转化点。

以上就是腾讯广点通的一些小知识，有兴趣的欢迎留言致电

广告投放无需繁琐步骤，洽谈到上线只需半天，给您带来不一样的网络推广服务，全国接单。

全网火爆热门网络平台推广，任何产品软件等都可以找我们推广。保证给您的产品安排的妥妥当当！想要做推广的请找我们。

现有热门平台渠道：B度大搜、抖音、新浪、神马、UC头条、快手、爱奇艺、广点通、一点资讯、360、搜狗、网易等等！拥有的海量用户资源，还有偏门的平台。偏门平台优势：竞争人数少，曝光率更高。热门平台优势：浏览量多，人流客源多。

广告付费模式是按CPC/CPM计费，收费低、成本低、转化率高、浏览量高、曝光率高、点击量多。

超率包您满意，这边各大部门安排您的广告：运营部、技术部、商务部！把您的广告放大化做的更好，我们讲究的是次合作，让您更大几率会续费我们的广告。不谋长期的公司不是好公司，效果差价格低我们不做，我们要做到效果好价格低