

植发广告怎么在头条和百度信息流上投放引流

产品名称	植发广告怎么在头条和百度信息流上投放引流
公司名称	广州点合科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号
联系电话	13660005490

产品详情

摘要：近几年中国植发行业的受众保持60%-80%的增长幅度，预计2020年市场规模破200亿。在城市的工
作压力下植发需求激增，植发人群平均34岁，女性在2019年增长10%，植发人群趋于年轻化和女性化。

（更多行业资讯、推广引流技巧、数据案例等欢迎联系我们，我们稳定供量，长期合作！）

【1】植发行业投放概况：

引流渠道：主要投放百度，今日头条，腾讯广点通，抖音，快手短视频

人群定位：上班族、熬夜族、爱美特别是注重保养群体、IT行业等高压行业等。

年龄范围：20岁-49岁，年龄限制稍微放宽一些

引流类型：表单/加粉

【2】植发账户推广前期，测试期间怎么做调整呢？

1，我们假如客户投放广告位是确定了的，头条。素材也做好了，现在就要搭建广告了。

一般我们会根据客户投放需求，搭建3个左右的广告计划，梯度出价。先从低成本开始，逐步提高出价测试。比如说，开始的广告计划出价20，第二条出价30，第三条出价40。

同时开始投放，看各自的跑量情况。果出价20能起量，有转化，且广告计划跑量较快，就说明出价20是

具有竞争力的，这时候我们会看实际转化情况，转化成本，成本可接受，这时候，我们就可以适当下调出价，比如调到15，然后在观察计划投放情况，从而优化转化成本。若出价20、30、40都没有量，这时候我们就要提高出价了，方式如上，知道广告开始起量，有转化。

2，就广告投放而言，我们一般习惯分为两个周期，分别为：

测试期：测试期主要测试广告位，成本区间，素材样式等；

优化期：做广告优化，优化成本，提高表单有效率，提高用户质量等。

【3】 我司的植发广告的投放流程：

1：确定需要投放的渠道，进行开户

2：广告素材的制作(我司有专业的团队来进行处理)；

3：开通广告主后要搭建广告主后台，把广告创意搭建好；

4：开启广告，数据监控优化