

头条和百度信息流植发行业代运营公司

产品名称	头条和百度信息流植发行业代运营公司
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：掉发，是现在非常常见的一种现象了。掉发可分为遗传和个人饮食结构和生活作息的改变，导致人的头发营养元素维生素B缺乏，形成掉发。然而，掉发时间一长，就会“秃顶”从而影响自己的个人形象和自信心。

(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，如何确定前期测试方向是否正确？

当你初步确定好定向跟创意思路之后，你可能还会担心是否有效，直接的印证方法就是测试。

那具体怎么做测试？以下是我给出的几点建议，具体根据自身实际情况做测试。

- 1、明确目的。不管测试文案、落地页还是页面转化文案，都需要明确你希望达到什么目的，比如希望通过测试报价类文案和优惠类文案哪种点击率更高，目标明确才能做到针对性的测试。
- 2、集中预算测试，避免预算过于分散，导致测试成本过高。比如同一定向单元内测试创意过多，预算过于分散，无法测试出创意效果。
- 3、测试之前需要确定待测变量的优先顺序。比如文案、定向还没测试好，你先去测试落地页的转化文案到底是哪个好就没有什么意义了。

【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