

凤凰新闻APP广告怎么投放

产品名称	凤凰新闻APP广告怎么投放
公司名称	广州星亿咨询服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区科华街1号301至353室自编A257房 (仅限办公)(注册地址)
联系电话	15815894038

产品详情

凤凰新闻APP广告怎么投放什么是凤凰凤羽广告

凤凰凤羽DSP广告是凤凰网旗下广告投放平台，通过凤羽可以将您的广告投放至凤凰网门

户、凤凰网移动门户、凤凰网移动APP等凤凰网旗下产品广告资源位，共享凤凰网优质用

户。凤羽DSP不止是精准，与您共享品质用户。

凤凰网广告平台介绍

凤凰网整合旗下综合门户凤凰网、手机凤凰网和凤凰视频三大平台。经过多年累积，成为新闻资讯行业的佼佼者，是全球知名的华人媒体。凤凰网门户排名第三，凤凰首页日覆盖人数全网第一，凤凰新闻客户端行业第三。凤凰网、凤凰视频PC端月度覆盖4.1亿，凤凰移动端月度覆盖高达3亿，凤凰品牌价值行业内排名第二，传媒行业仅次于CCTV。

凤凰网凤羽DSP把凤凰数据与第三方数据进行整合纳入凤羽DMP，对这些数据进行管理与分析并提供健全的数据标签，以用于广告精准的投放与营销。依托凤凰优质的频道，凤凰新媒体资产全面打通凤凰网，手机凤凰网，新闻客户端，视频客户端，一点咨询覆盖全国95%网民。

凤凰网广告优势

凤凰网凝聚了一批高价值人群，凤凰网、凤凰新闻客户端、手机凤凰网用户均以“高知、高职、高薪、高消费”的特点独立于行业，凤凰拥有的高价值用户让凤羽在精准触达之余，帮助客户聚焦更有价值群体。

凤凰网凝聚了一批高价值人群，凤凰网、凤凰新闻客户端、手机凤凰网用户均以“高知、高职、高薪、高消费”的特点独立于行业，同时凤凰新闻客户端以健康度第一领跑新闻资讯类APP，以高覆盖、高留

存、高增长、高消费的特征成为行业亮点。凤凰拥有的高价值用户让凤羽在精准触达之余，帮助客户聚焦更有价值群体。

凤凰网广告展示

凤羽DSP系统借助凤凰全媒体的核心优质资源，通过PC端优质频道通栏、新闻客户端启动图和手机凤凰网信息流大图等各种丰富多样的广告形式，精准而友好地传递品牌信息，实现品牌高频度露出，扩大品牌影响力。

羽众不同—凤羽DSP不止精准

凤凰优质的品牌价值：依托凤凰卫视，凤凰紧随潮流而变，布局全媒体产业发展，拓展凤凰品牌外延，目前凤凰品牌价值传媒行业排名仅次于CCTV，同时凤凰强势的传播力，显著提升品牌的影响力。

凤凰优质的用户价值：凤凰凝聚了一批高价值人群，凤凰网、凤凰新闻客户端、手机凤凰网用户均以“高知、高职、高薪、高消费”的特点独立于行业，凤凰拥有的高价值用户让凤羽在精准触达之余，帮劣客户聚焦更有价值群体。

凰家DNA之凤凰网

社会中坚力量：用户本科及以上学历占76%，中高层管理者站31%，已婚用户高达70%，平均月收入超过8千元。

先驱人群：用户更具探索精神，坚持理想，生活精致，追求丰富的人生体验。

强消费：50%凤凰金融消费者年消费10万元以上，34%的凤凰汽车消费者年消费20万以上，49%的数码年消费5千以上。

凰家DNA之手机凤凰网

手机凤凰网聚焦成熟成功人士，他们在金融消费方面展现雄厚实力，生活考究，注重身心双重发展，通过旅行丰富阅历，通过时尚品消费提升生活。

成熟成功：手机用户36-55岁高于行业均值，占比34%，26%的用户是企业管理者，68%的人已婚有孩。

金融消费：金融消费用户中近半数的人金融消费在10万元以上，金融消费实力开言而喻。

精致生活：旅游消费用户中33%的人旅游消费超过1万元，手表消费中41%人消费金额超过5千元，首饰消费26%的人消费超过1万元。

凰家DNA之凤凰新闻客户端

凤凰新闻客户端精准聚焦高价值年轻群体，他们热爱生活，积极进取，乐享旅行，善于投资理财，生活考究，注重品牌消费。

风华正茂：26-35岁的年轻人占比69.0%

乐游乐活：用户旅行类APP关联度高于行业均值，TGI指数为123；他们具有强烈上进心，教育阅读类APP关联度是行业均值的1.1倍。

积极投资：用户金融类APP关联度是行业的1.2倍，各品牌银行及投资理财类APP使用比例优势明显。

品质消费：用户网购消费热情高，更倾向在京东、苏宁等品牌销售网站消费。

后续，我们将在凤羽DSP的基础上，规划创建凤羽DMP系统，目前测试点击率显著提升，该数据系统计划将于2017年建成。凤羽DMP不仅融合凤凰系全数据，同时不友盟+等第三方DMP合作，并结合凤眼系统人群标签，共同构建全方位的用户标签体系，实现精准的人群定向。

凤鸣2018，凤凰网新战略“势”不可挡

2018年定位为运营年和品质年，通过精细化运营、提升运营专业度从而提升广告转化效果与效率、同时保证更好的广告创意和素材品质。为了更好地激励头部代理和扶持腰部代理，凤凰网将在2018年设置额外的运营奖励，同时鼓励代理公司制定清晰的年度消耗目标，以便凤凰网运营和销售团队可以更有放的放矢地、更有效、更及时地支持和服务代理商。此外，池小燕还强调了广告经营秩序，“急功近利不是我们的风格，一时跑得快，未必跑得远，希望合作伙伴遵守商业道德、严控合作商、做良心生意，不触红色底线。”

凤凰网的媒体基因、用户价值、品牌背书能力可以承载客户在互联网上的品牌提升诉求，相较于其他平台，同样一个点击，凤凰网的价值是不同的。2018年，凤羽平台将在流量上做进一步优化提升，目前一点资讯的流量已经接入凤羽，后续还将有更多优质伙伴加入共同打造生态流量。

在战略层面，凤凰新闻客户端将通过三种方式发展用户。首先是购买流量，通过搭建系统将外部采买的流量卖出去，不仅能够快速发展用户，还能通过资本化孵化更多产品。第二，做内容，“凤凰网的优势在于我们的内容模式、原创实力非常强，我们拥有超一流的编辑团队，善于把控热点社会话题，这些核心能力我们将会继续保持并发扬，但未来凤凰网的发展不会只凭借原创，也会发展MCN（Multi-Channel Network），从汽车、时尚、科技、历史等多板块吸引自媒体大V加盟，共同打造可信赖的媒体平台。”第三，做轻产品，凤凰网有专门的孵化器和研发团队，孵化内部项目。未来还会在资本层面收购，投资市场上有价值的公司。

凤凰网力求通过营销服务、技术支持、内容生产、多方合作，为伙伴企业带来更高、更广视野，搭建相互合作的“主场平台”，与品牌共同成长。未来，凤凰网还将在文化IP上重点打造，与中央电视台、深圳卫视等权威机构深化合作，在2018年将会推出数量更多、种类更多元的超级IP。

凤羽升级，实力见证“羽”众不同

优秀的程序化平台离不开技术产品团队的精雕细琢。凤凰网广告产品技术中心总经理刘风华用简洁明快的分享，向与会嘉宾们分别介绍了凤凰网2017年运营基本情况、全面重构升级后凤羽系统的优势功能以及运营人员培训方案等。

2017年凤凰网Q1到Q4收入呈现快速的上升趋势，这在激烈的竞争环境中是来之不易的。这种快速增长得益于客户对凤凰网转化效果的认可。这也进一步印证了我们通过算法驱动的信息流和高质量内容，从而满足了凤凰网高质量用户的个性需求和兴趣。

为了更好的为客户服务，提升运营效率和转化效果，2017年凤凰网在系统功能上做了不同程度的升级。首先，凤凰网全新上线了动态广告词，这使广告转化效果增长了一倍；其次，凤羽为了实现准确的效果归因，加入了多家第三方监测公司以及直接与部分游戏客户进行数据对接。第三，凤羽还推出了包含业务查询、价格调整、实时转账、可视化报表、广告启停等五大核心功能的凤羽APP，大大提升了运营效率。

2018年在资源与流量方面，凤羽致力于打造资讯媒体流量矩阵，除了原有的凤凰网、凤凰视频客户端、凤凰新闻客户端等媒体资源外，凤凰网会继续邀请更多优质伙伴打造生态流量，目前一点资讯的流量已

强势加入。2018年凤羽的工作重心都将围绕在提升客户转化效果方面。刘风华强调：“提升运营效率是提升客户转化效果的基础，提升转化效果是客户持续合作之本”。此外，万事以人为本，在刘风华的理念里，好的运营人员才能够有好的投放，和好的客户转化，搭建一套完整的运营人才体系，是凤羽运营工作的重中之重。刘风华在会上向合作伙伴介绍了凤羽运营团队培育计划，该计划将从运营知识培训、业务能力考核、运营指标监督、运营激励政策等多方面提升运营能力。