

# 招商加盟行业，怎么投放头条信息流广告

产品名称	招商加盟行业，怎么投放头条信息流广告
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

招商加盟行业，怎么投放头条信息流广告招商加盟行业，怎么投放头条信息流广告

招商加盟行业，因其自身的行业属性限定，目标受众群体均是具有某种特定需求的人群，行业广告创意投放抓不住投资人群的关注点，不能有效吸引客户留资，引导客户加盟，并且物料同质化现象严重，宣传样式相对单一。

针对一些行业痛点，特地为您准备了茶歇干货，有没有很期待~

### 一、行业共性——你有我有全都有

服务优势：展示独特的服务内容及细节的特写，通过视频渲染引发用户对具体场景的联想;

价格优势：以低价和活动促销形式为主，突出产品的价格优势，高利益刺激投资人群加盟消费欲望;

产品优势：通过与同行业产品对比，突出自身独特优势，赢得客户青睐，带来持续收益。

### 二、行业差异——投放属性

招商加盟行业差异性较大，广告投放的关键点和侧重点亦有不同，抓住了投放关键点，就相当于抓住了客户的眼球，他(她)想跑都难。下面以餐饮连锁加盟和服装产品加盟行业为例，分析其各自的投放属性：

1、餐饮连锁加盟：突出方法/技能、经营条件(人员、店面配置)以及开店扶持等，例如：源头加盟，加盟费用低，扶持全面，免费培训;

2、服装产品加盟：重点为产品品类、品牌口碑、铺货渠道、市场前景等，例如：品牌专利、生产销售一体、源头加盟。

下面举个栗子，做个完美诠释：

### 三、行业诉求——痛点

招商加盟行业推广过程中的普遍痛点，大致分为以下几类：展现量问题、点击率问题、ROI效果问题以及人工成本问题。

### 四、诉求分析——病因

在日常广告投放中，行业老板遇到推广效果不理想的时候，大多会依照惯性思维去做账户优化，提高日预算、更改创意、更换素材等等。渴望着提升CPC和CTR的同时控制线索成本，但洗剪吹一条龙下来，有时会发现还是没有提升多少效果，CPC和CTR也感觉很委屈啊。

接下来，我们从目标人群定向、创意、落地页三个维度进行分析，看看是不是戳中了泪点。

#### 1、人群定向

招商加盟行业在推广前，首先要确定的就是金主，也就是目标投放人群。

你想吸引想要干XXX的人加盟，你就要千方百计地围绕这样的人群进行定向设置。只有准确地找到自己想要的投放人群，才能事半功倍。

大多数人都是因为人群定位模糊或者过于宽泛，做了一段时间，发现花费了大量时间、金钱和精力，还是没有得到想要的投资回报。

#### 2、创意

有了目标人群，你就需要有好的创意展现在他们面前，挖掘客户的需求，用有效的黄金3秒钟，突出创意亮点。只有当创意关联到投资人群的关注点和投资心理，才有可能将他们变成转化目标。

不去分析客户的心理和行为意向，不知道客户需要什么，想要什么，再好的创意也没有了意义。

#### 3、落地页

目标人群有了，好的创意也有了，如果你没有一个高质量的落地页，那你前面的努力都将徒劳无功，内心的绝望可以想象。

客户来到你的落地页，想了解加盟成本，转了一圈你没有;想了解落地扶持，转了一圈你没有;想了解产品优势，转了一圈你还没有。客户会感觉在你这做过多的停留，伤不起。

### 五、优化策略——对症下药

加盟商想通过B度信息流让更多的目标客户看到自己的广告，以此获取大量客户信息，在账户搭建过程中，就要根据所在行业属性进行匹配。接下来让我们以风靡全国的XX鸭脖为例进行阐述。

#### 1、账户搭建

1.计划层级：在计划层级对人群进行细分，分别为：自由者、自有职业者、上班族、老板投资新项目;

2.单元层级：细分人群属性，根据属性的人群对意图词和兴趣定向进行对应划分;

3.创意层级：创意具有针对性，针对对应单元人群的属性。不同的创意以不同人群的关注点进行撰写；