

美容祛痘行业在腾讯广告怎么玩，美容祛痘行业如何玩转腾讯广告？

产品名称	美容祛痘行业在腾讯广告怎么玩，美容祛痘行业如何玩转腾讯广告？
公司名称	广州京惠网络科技有限公司
价格	198.00/条
规格参数	
公司地址	广州市天河区大观南路
联系电话	13802443317

产品详情

美容祛痘行业在腾讯广告怎么玩?美容祛痘行业如何玩转腾讯广告?

腾讯广告平台凭借众多行业头部企业的社交广告资源，泛人群质量及数据系统居于广告行业头部地位，可以助力美容机构拓展更多优质客户资源。下面我们就来具体看看护肤美容行业的广告投放呈现哪些规律?广告投放的素材有什么常用方法?美容祛痘行业如何玩转腾讯广告。

一、美容祛痘行业在腾讯广告怎么玩

1.投放链路：收集表单+添加私人微信粉

1)收集表单：通过腾讯广告投放收集销售线索;

2)添加私人微信：通过腾讯广告投放吸收私人微信粉;

3)电销&微信转化：由美容机构电话销售团队，在规定期内对客户回访(通常为1-2天)，或者微信客户人员接受咨询，进一步收集用户信息并强化修复痘肌意向;

4)缴纳定金：通过电话或者微信，确定用户到店时间并且收取定金;

5)预约上门：进行皮肤检查修复，定位问题;

6)接受治疗：制定修复方案，开始修复疗程。

2.推广策略

1)人物画像

美容行业人群画像大致主要为以下三个维度：

中高校患青春痘学生;

大学生痤疮患者;

25岁以上白领上班族痤疮患者。

根据我国皮肤协会、我国青少年联合会调查显示：中学生、大学生和白领上班族是肌肤健康问题的重点人群。三大人群众共5亿人之多。

2)定向策略

年龄：16-40岁;

性别：祛痘行业性别不限;

地域：主要以门店为中心覆盖周边5公里到10公里;

兴趣行为：美容护肤高兴趣标签+关键词定向，关注健康美容，且经济能力独立。

3)出价策略

抢量出价：在广告层级上开启自动拓量，把地域和性别勾选为不可突破。

控本出价：在广告层级上的出价策略，选择优先低成本。

在账户层级里的工具箱内的自动化规则，设置成本值，广告一旦超过预期成本，让系统立即停止计划。

3. 投放策略

1)起步阶段

a. 广告位测试，优先选择流量大的广告位，综合多方面去筛选2-3个广告位;

b. 定向和素材测试优化，使用AB test能测试出优质定向，使用动态创意能测出点击率高的素材;

c. 落地页优化，通过分析落地页的转化情况，更好的优化落地页内容布局和排版，提升转化率。

2)稳定阶段

a. OCPA使用方法

作用：稳定目标转化成本前提下获量;

出价：根据近7天平均转化成本出价。

b. 素材定期更新

更新周期：3-5天;

更新方法：只要该广告的转化成本连续超预期成本2天以上，可关闭该广告投放，建新广告上新素材。

3)放量阶段

a. OCPA+宽定向

在账户上累计足够多的转化数据上，在新建计划上直接使用OCPA+款定向(地域+年龄+性别)的方式来扩大人群覆盖范围。

b. OCPA+自动扩量

使用OCPA+自动扩量功能后，系统会根据该广告累计投放数据，在广告定向范围外，主动寻找更多符合优化目标的用户。

c.OCPA+数据

广告主上传有效客户数据(如电话号码)到人群洞察学习扩展更多相似人群，形成方数据。使用OCPA+方数据可获得更多意向用户，链式拓展人群。

4. 图片素材分析

1)优质素材

a. 美少女/小帅哥型：高颜值的视频封面图更容易引起点击;

b. 场景型：现场检测等场景更有代入感;

c. 教程型：传授祛痘小方法，能更好的树立信任感。

2)被拒素材

a. 素材请勿使用白底;

b. 素材白边切割;

c. 素材请勿使用大头照，脸部被切割;

d. 请勿使用局部特写素材，请勿使用引人不适、恶心反感等场景，如大面积痘痘;

e. 广告视频请勿使用【痘痘形象】让人恶心不适元素及场景推广，影响用户体验。

5. 落地页制作

1)突出活动卖点：推出限时活动，激起对祛痘有需求的用户的兴趣，并引导用户在线预约，促进线下到店交易;

2)增加表单信息：增加2个表单，同时在表单上增加预约时间和预约门店，直接在线预约，同时保证用户信息的有效性(二跳加粉同理);

3)限定预约名额：在表单上方增加“每日限定30人，今日尚余5个名额”表示活动名额有限，手慢无，可促进用户趁早预约，加快转化速度。

以上就是美容祛痘行业在腾讯广告平台的投放策略。需要做推广联系我们

