

如何玩转“二类电商”？二类电商广告投放平台

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 如何玩转“二类电商”？二类电商广告投放平台 |
| 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

摘要：

从“卖什么？”到“怎么卖？”再到“卖不好怎么办？”，二类电商行业这样玩，抢占波流量红利！

一、企业介绍

客户H是国内网红品牌女装电商，由早期微博KOL孵化到淘宝女装店店主，其推出的产品款式年轻潮流&价格适中，深受90后主流用户喜爱，目前已跻身进电商女装行业中部品牌之一。

二、营销背景

随着电商行业发展进入成熟期，综合电商平台和二类电商（即个人卖家/个体网店等）头部品牌玩法优势众多，客户的营销难度增大，急需提高行业度，吸引用户关注促成转化。

三、投放目标

电商平台投放，增加产品与90后、95后消费者接触机会，通过头条广告站内搜索、个性推荐、浏览推送等唤醒消费者的购买欲。

四、投放方案

从“卖什么？”到“怎么卖？”再到“卖不好怎么办？”，玩转二类电商行业，须抓准以下几步：

流量解决方案；1、开屏广告

购买方式：CPT&CPM，CPM支持定向

支持样式：静态3s、动态4s、视频5s

定向维度：城市、平台、年龄、性别

2、单页信息流广告

购买方式：CPM，支持定向

定向维度：城市、平台、年龄、性别

3、原生信息流广告