

快手磁力金牛推广方式选择哪种类型的比较好？快手磁力金牛新出的出价方式是什么？

产品名称	快手磁力金牛推广方式选择哪种类型的比较好？ 快手磁力金牛新出的出价方式是什么？
公司名称	杭州北斗星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

磁力金牛是快手为了给电商行业商家提供更好的投放体验和效果，现搭建一体化电商广告投放平台，满足电商商家的深层营销诉求，提供一站式投放推广解决方案。

磁力金牛的核心优势是：

更高效率：统一电商营销平台，实现账号、预算、资金池三大统一

更好效果：实现公域+私域融合，有效协同&差异化满足，针对客户的不同诉求，快速获取精准流量

更多场景：支持商品与投放关联，同时优化浅层深层转化目标，满足日常销售、新品测款和活动引爆的不同需求。

那么目前快手磁力金牛的推广的出价方式有几种呢？选择什么类型的方式比较好？

目前来说分为短视频推广和直播推广两种营销方式可以供我们的广告主们选择。

短视频推广：主要是针对直接售卖产品的客户，特征就是以短视频加链接的方式去推广售卖产品，这个比较考验品类的适合与否来看我们的效果最终怎么样，专业版和速推版都可以选择。建议可以选择专业版，出价根据产品的售价来定。

直播推广：直播推广就是给广告主们的直播间引流精准用户然后促使购买下单，目前直播推广的专业版和速推版都可以使用，如果广告主们自己运营建议使用速推版，如果有专门的运营人员可以选择专业版。

出价方式：直播ROI，直播商品购买，直播粉丝关注，目前直投直播间建议可以选择直播商品购买，目前测试下来的数据直播商品购买+素材的方式目前是转化率比较好的，直播ROI也可以考虑，具体要看咱

们当时投放的账户的情况，根据事实的数据进行一个相应的调整。

快手磁力金牛新出的出价方式是什么？

为了满足电商商家对于ROI的强诉求，推出短视频ROI出价产品，针对首日ROI进行优化，触达广告主深层考核目标。指标定义：

ROI = 当日累计GMV/广告花费

三大场景：

场景一：日常卖货提高转化：- for

仅通过短视频卖货的小店商家、二类电商商家、品牌客户、网红大V；

场景二：直播预约期投放：前置直播福利，锚定兴趣人群，为直播加热；

场景三：直播后再营销：复盘直播爆款，通过定向高潜人群进行再营销；上线范围：磁力金牛专业推广

投放建议

素材选择：建议使用更多样化的素材，日常有进行直播卖货的客户可使用边播边剪功能进行投放（注意选择与视频讲解对应的商品）；

商品策略：建议选择多套餐组合的商品进行投放（用户可以在商详情页选择不同组合、不同价格的商品下单）；

出价策略：建议与短视频订单支付的T0ROI保持一致；

定向策略：可与商品推广订单支付广告组定向保持一致，观察跑量效果可适当放开定向；2. 操作指导新建广告计划，选择【专业版】的「短视频推广」营销目标

新建广告计划，选择【专业版】的「短视频推广」营销目标

2.转化途径选择商品商详情页，然后选择需推广商品

3.优化目标选择【ROI】

4.查看【当日累计ROI】判断是否达

以上就是磁力金牛的一些简单的介绍，有投流和想要详细的了解的可以私信我哈。