

武汉发捷克COD小包专线欧洲COD物流

产品名称	武汉发捷克COD小包专线欧洲COD物流
公司名称	深圳市哲马国际供应链有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区福永街道怀德社区第三工业区A1栋215
联系电话	18207573673

产品详情

广州发捷克COD小包专线欧洲COD物流

深圳市哲马国际物流是一家主营东南亚物流专线，广州、东莞、深圳均可上门取件、国际跨境电商物流，提供东南亚地区跨境电商物流服务，精于东南亚跨境运输，海外代收货款安全快捷，COD直发，台湾cod专线、香港cod专线、泰国cod专线、印尼cod专线、欧美专线小包、菲律宾cod专线、马来西亚cod专线、新加坡cod专线，日本COD专线、中东COD物流专线、俄罗斯COD物流专线、波兰COD物流专线小包，匈牙利COD物流专线小包，罗马尼亚COD物流专线小包，捷克COD物流专线小包，斯洛伐克COD物流专线小包，意大利COD物流专线小包，等等一些地区的专线。我们十余年专注跨境物流，签收稳定、回款及时、时效稳定、运输方式多样化。

在本期的内容中，我将带领大家详细了解有关Facebook广告目标的设定问题。相信做跨境电商的卖家都知道，Facebook作为一个拥有超过26.5亿月活跃用户的社交平台，给卖家们带来了更多接触新用户的机会。然而，尽管很多卖家知道这个渠道的有效性，还是很难制定出最优的广告策略，因为他们对Facebook广告目标与自己的业务链接缺乏一定的认知。在Facebook上投放广告，选择广告目标是创建广告的第一步，很大程度上决定了整个广告系列在设置过程中的优化和出价选择。因此在投放Facebook广告之前，选择对的广告目标非常重要。

首先，Facebook广告目标主要分为三大类型：分别是品牌认知（Awareness）、购买意向（Consideration）、以及行动转化（conversion），也对应了广告投放的三个阶段，从一开始让用户对产品产生认识，到对产品产生兴趣，再到完成流量转化的目标。

具体来说，品牌认知是指让用户对你的产品或服务产生兴趣的目标，这个阶段是偏向于reach数量；购买意向是指让用户开始知道你的业务（如增加流量、安装APP、帖子互动）；行动转化是指鼓励那些对你的产品感兴趣的人，进行购买或使用。

而在具体的操作上，当卖家把“提升品牌知名度”作为广告目标时，我们就需要做到以下两点：第一，品牌知名度，将广告多次投放给那些可能会对我们产品感兴趣的人，增强记忆；第二，覆盖人数，将广告尽可能投放给更多的人（即使有些人对我们的产品兴趣是不大的）。

而当卖家把“购买意向”作为广告目标时，我们就需要做到以下九点：第一，访问量，你单纯希望更多的人访问你的网站，不期待任何具体的行为；第二，点击量，包括有效点击和无效点击；第三，应用安装量，如果你有APP需要推广，应用安装量可以帮助你吸引用户去下载和使用你的应用；第四，视频观看量，当你想推广视频、展示幕后花絮、产品发布或客户故事的视频时，可以关注这一点；第五，潜在客户开发，也就是获取客户名单，帮助你收集用户的信息，例如邮箱、联系电话等；第六，贴文互动率，也就是主页帖子的互动量；第七，主页赞，也就是主页帖子的获赞量；第八，活动响应，对 Facebook 活动回复“有兴趣”或“参加”的数量；第九，消息互动量，看过广告后的消息互动次数。

广州发捷克COD小包专线欧洲COD物流