

抖音小店巨量千川怎么投放？巨量千川怎么建立计划？

产品名称	抖音小店巨量千川怎么投放？巨量千川怎么建立计划？
公司名称	河南抖锋科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	洛阳市洛龙区正大国际东区6幢1312室
联系电话	16692342424 16692342424

产品详情

抖音小店巨量千川怎么投放？

巨量千川，怎么建立？

推广计划的建立是根据目标来定的，一推产品的目标就是很快的速度找到好的成交人群，所以计划的定向人群要自行签订，而且很精确出价可以高开低走，先拿到展现后的成交数据，不然系统不知道如何叠加放量给展现，(而且是准确展现)

二推直播间推直播间计划的目标，人气停留成交新直播间以人气计划为主，停留为辅本人直播间以停留计划为主，成交为辅。千人直播间以成交为主，人气为辅

总结;钱钱付费电商以结果为目标，过程中会有战略亏损计划出现，目标色彩计划的方向终于roi为调整依据。

二，尽量前传，如何投放以及投放技巧

1，投产品一个产品投5到10个，计划六小时内看数据表现，没什么展现（继续观察完当天次日起新计划）有展现无转化(消耗超过两倍出价关闭掉重新起新计划)有转化超成本(成交3到五单直接压到可承受范围出价)

2，投直播间;开播前起好二类(极速，靠谱)三种转化目标（进入直播间，点击直播间下单）计划也就是只投1到6条的计划，开播后，每隔20分钟启动一组六条计划，数据表现好的计划(看roi)后续直接复制表现好的新计划即可。

投产品的话，以有没有成交为目标？后面根据数据调整roi，头直播间以哪种计划能拉人气进来为目标，然后再根据roi补计划

三，如何投放精zhun

所谓的精zhun就是帮系统快速学习，找到能成交的人群

1, 定向人群；主要有抖音达人和行为兴趣，抖音达人可以选择类目同行和竞争对手行为兴趣，可以选择类目词，品牌词等

2.创意标签主要有类目词，品牌词，产品词，主要是告诉系统，我们需要什人群的标签，以及抖音搜索关键词过来的人，比如创意标签，有连衣裙，客户搜索连衣裙，就有机会看得到

总结;千春要jingzhun投放，必须要建立在能帮系统快速学习，找到成立的客户的计划，不宜展现的角度出发，有了成交数据系统，才有参考标准。

三，千川落地页审核不通过的原因？

1.不过原因;X时/MS/Q购未绑定商标资质，第三方产品名人肖像专利等。

2.调整方法;去掉标题，主图，详情页中的相关文字描述，去掉详情页中的其他产品专利名人肖像的去掉视频中的，其他产品，品牌，名人肖像等。

四；聚点前台不能持续一个计划，但是可以，衔接计划如何衔接？

1, 推产品;计划生命周期，快结束的时候或者账户当天放量不错的话，这个时候考虑做衔接计划，提前建立过审原计划，关闭前启动。

2.推广直播间，直播间计划的roi表现不错的话，就多建几个计划去跑整场直播间的roi不错的话，也可以多见停留和成交计划。

3.单个计划是持续不了的，都是有生命周期的，所以只能做序列计划的承接，只要流量接得住流量(消耗跟成交平稳或者逐步上升趋势)，就会爆起来。

五；巨量前传如何打标签

标签只要2种，成交标签和数据标签，

1.千川投产品，投放的视频素材被，评论或者转发就是数据标签，可通过，定向准确人群强拉成交人群标签。

2.千川推直播间；转化目标为评论关注购物车，点击是数据标签，购物车下单是成交标签，所以直播间需要这两者标签数据。

3.直播间刚开始需要签穿打标签的话，首先，只需要投入直播间评论即可，另外，需要主播配合，时刻做留存的数据标签。

六、巨量前川如何出价？

1.推产品: 按照系统建议出价的中间档进行出价，稍微高一点点就行。如果计划有展现的话，继续观察，不要动(如果有展现意志不成交，当计划消耗时，出价的两倍以上的时候就关闭计划，重新计划)，如果计划有成交(成交3到5单号根据转化成本进行压出价)，如果无展现旧换新的素材，起新计划或者换类目起新计划。

2、推直播间；系统建议低出价上浮30%进行出价，有数据后或者重启计划，五分钟后直接压压到可承受范围出价，直播间一定是建立有序列的间隔性计划，(比如20分钟)。

七、千川需要每天搭新计划吗？

青春不需要每天都搭建新的计划，在任何情况下不需要起薪计划

1. 推产品，新品上线（个位数或百位数展现次日起新计划），产品生命周期结束，需要骑行计划，转化成本太高(成交十单以上且成本是出价的2倍以上)、放弃原计划，直接起新计划
2. 推直播间;等计划的roi超出承受范围即可启新计划，计划一分钟都未进入学习阶段，即可进行学习失败或者成本失效，即可起新计划。
3. 只有当原计划出去不好，才需要提新计划，否则都一直跑

八、青春中的价格如何设置更合理？

以产品整体的毛利为高上限，158元钱收百分之90=142.2*毛利率。

1. 推广产品，以签收牟利为上线起跑，计划跑出5到10单之后，根据实际转化成本进行压价，跑不出的话，可以采用高开低走的出价方式
2. 推广直播间；已签收，毛利为上线起跑(计划预算300)，计划消耗完后，根据实际转化成本来调整第二条计划出价，以此类推，试出自己直播间起量的底价

OK先到这里吧，想了解更多，直接来电咨询来电，也请说明信息来自顺企网。谢谢，有更多的优惠哦！