

抖音巨量千川广告后台定向优化技巧

产品名称	抖音巨量千川广告后台定向优化技巧
公司名称	杭州北抖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

投放巨量千川广告，需要不断的去分析效果和优化效果，优化效果一般从定向、素材等进行优化。近日巨量千川上线了人群包功能，越来越多品牌商家都开始尝试千川投放定向，有的反映定向不知道怎么设置，有点反馈多种定向之间该怎么选择，怎么提高投产比？

接下来我们就带着关于巨量千川人群定向投放问题，来一一解答。一、

千川人群定向是什么，有什么作用？除了人群包功能，千川投放后台常用人群定向分成三部分，分别是基础人群定向、莱卡定向(行为兴趣定向)、达人定向。对于品牌自播来说，直播间想要卖出更多的货，很关键的一点就是人与货的匹配。品牌商家可以基于产品属性，分析总结目标用户的特征，找准产品核心卖点，进行人群投放。二、新号怎样设置千川人群定向？1、基础人群定向：

对于基础人群定向的设置，品牌商家根据产品的核心受众人群，选择好适合的性别、年龄即可；另外可以根据产品的特性针对性的布局一些重点地区，比如高客单价女装，潜在用户分布以一二线城市为主，而四五线城市人群消费力相对较低，此时可不选或少选。2、行为兴趣定向：(以行为定向为例)

行为定向中，会涉及到行为场景、行为时限、行为类目词和关键词的四个关键维度的选择。

首先行为场景方面，在以卖货为导向的直播间中，要选择“电商互动行为”的人群。其次行为时限方面，即用户行为发生在多少天内，可按照实际需求选择不同长度的时间，时间不同总覆盖人群也随之变化。而类目词和关键词可同时叠加选择，选择与自己产品所在行业强相关的行业词和关键词。另外，也可以选择与自己产品受众相同的产品所在行业，如投女装产品除了可以选择女装的行业词关键词，也可以投化妆品的人群定向。3、达人定向：除了行为兴趣外，另一个重要的定向是达人定向，支持触达到平台内达人粉丝，或与达人有过互动的用户。主要选择维度为互动行为、互动时限、达人类型和具体达人。三、新号千川投放投产比怎么评估？

在设置好人群定向进行投放之后，对于定向效果的评估也是很多用户关注的重点。对直播间来说，后衡量投放效果时流量和ROI都是重要的指标。除了评估其直观带来的在线人数，还需要衡量付费流量在整体流量中的占比及转化效果。比如，如果千川付费投放带来的流量很少，有可能是人群定向太过，覆盖到的用户数较少，导致放不出量，可适当考虑放宽定向条件。通过直播间监测直播间付费流量不同的转化效果来实时调整千川投放计划，解决直播团队对直播间流量投放的评估难题。此外，直播间引流的人群越，用户对产品的喜爱度则越高，直接体现在直播间商品的点击率和转化率上。四、

千川人群定向投放有哪些建议？1、

根据直播间/主播/商品受众或潜在受众特征，圈定适配的人群标签进行定向；2、

用户行为定向和兴趣定向可以搭配使用，两者是并集关系；3、

初始阶段定向人群覆盖人数建议4000-8000万，过多不，过少放不出量；4、低复购类、高客单类商品建议

选择定向时限在15天内，数据新鲜程度有保障;高复购类、低客单类商品，建议选30天，如果预估覆盖人群太少，可适当放宽到60天;5、人群度排序：产品词>产品功能词>目标人群特征词>行业类目相关词。以上就是巨量千川后台定向优化技巧，如果大家需要投放巨量千川广告，也可以及时跟深圳厚拓联系，深圳厚拓公司代理巨量引擎品牌旗下产品客户端广告营销业务，公司会有广告优化师帮您操作广告账户，并做好广告出价等工作，官方电话