

如何利用抖音巨量千川快速圈住精准人群

产品名称	如何利用抖音巨量千川快速圈住精准人群
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

千川投放的作用

- 1、撬动自然流量；
- 2、加速账号冷启动的速度。这里，你可能会问：纯粹用自然流量冷启动行不通吗？当然是可行的，只是速度会比较慢。

巨量千川上线后，比较软的广告可以在内容池获得流量，加上千川开户和投放门槛很低，导致免费的自然流量会受到千川软广告流量的侵占，自然流量会越来越难到。且千川现在是赛道制，对于赛道头部玩家会有流量倾斜，所以我们要尽快抢占赛道有利地形，这就是投放加速的意义。

- 3、可灵活配合直播间节奏，自然流量我们是把控不了的，但投放是花钱买流量，花多少钱？什么时候花？我们可以自行决定，这样也就给直播间流量运营带来很大的灵活性，可以做到“缺啥补啥”，比如上架了性价比很高的爆品，可以迅速拉一波人，提高下单率和GMV；在线人数下跌了，可以通过投放迅速提高人气；

- 4、提高流量池的等级和商家等级，其实这是前面三个作用的综合效果，投放放大了直播间的成交额，平均在线从100提升到了500，成交额从10万提高到50万，那么就会提高流量池的等级，流量池的等级直接影响直播间流量上限。

千川定向怎么操作？

- 1、基础定向

首先要做到了解自己的客户群体画像，可以在抖店的账号看到人群画像，包含人群特征描述、人群偏好、8大消费群体分布、性别分布、年轻分布、全国省级分布、活跃时间分布等数据。

对自己的群体的基础属性有一个大概的了解，就可以设置基础定向了。

在地区方面，需要考虑产品和地区的匹配度，考虑的因素有送达便利度、退货比例、产品地域属性等因素。

除了常规的支持省市三级之外，还支持按一二三四线城市划分选择。对于该区域用户还细致地划分为正在、居住、旅行的用户划分，一般情况下选择居住在该地区的用户。

性别和年龄比较简单，根据核心用户画像选择就行，比如是卖JK服装的商家，那么就选择性别女，年龄选择18-23和24-30两档即可。

2、行为兴趣定向

行为是指用户真实发生的行为，而兴趣是基于行为推断出来的。行为确定兴趣，但兴趣不一定能产生行为，这一点一定要明白。

行为定向基于目标行为已经发生，圈定的是高意向人群，而兴趣定向是根据以往的用户行为判断目标行为可能会发生，圈定的是潜在人群。

例如A用户非常喜欢数码产品，经常浏览数码博主的短视频且完播率比较高，那么他的兴趣标签会被打上数码，但因为还是学生，如果在电脑直播间投放兴趣定向选中了这个人，他的成单概率不会很高。

而如果B在30天内发生购买了数码相机的行为，那么在行为定向中选择了这个人，那B购买电脑的概率一般会比A来的高。