小红书投放薯条是什么意思?如何投放薯条?

产品名称	小红书投放薯条是什么意思?如何投放薯条?
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

小红书投放薯条是什么意思?如何投放薯条?

想要开户推广投放代运营广告主可拨打电话或加微信（手机号码同步微信）洽谈沟通合作

添加请注明来意

李四

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

如何投放薯条?

1. 精准投放

在选择“ 粉丝关注量 ”进行投放时，根据自己的内容受众来自定义选择投放人群。比如是一个平价美妆博主，就可以将推广人群设置在“ 女性 27岁以下 ”。投放人群更加精准，成为粉丝的可能性也会越高。

但是，要注意像美妆母婴这类没有明确地域限制的类目最好不要设置投放地域，否则投放效果也不会很好。相反，像美食旅游这类有明确地域的，就可以加上这一项。

2. 薯条+抽奖

有些人误解了这个标题的意思，抽奖的笔记或者任何商业笔记其实都是不能投放薯条的，所以我的标题的意思是通过薯条的形式引流;举个例子，你把抽奖笔记置顶，使用其他的引流类型的笔记促进用户点击你的主页，这种类型的投放往往覆盖人群会更广。

3、在抽奖条件中还可以加上“ 关注账号 ”，用户被引了进来，想获得奖品，一下就能增加很多粉丝。但是，如果之后账号内容质量没有得到提升或者是吸引的粉丝群体本身对这类内容并不感兴趣，后期粉丝流失也会比较严重。

需要注意：选择“ 笔记阅读量 ”的推广人群是平常愿意多看笔记的用户，而“ 粉丝关注量 ”的推广人群是平时更愿意在笔记下面和博主互动，评论笔记的人。所以如果是想要增加笔记互动数据的话，一定注意选择“ 粉丝关注量 ”来作为投放目标。

如果你想要自己的小红书笔记被更多人看到，那么就可以选择投放薯条，吸引精准人群的关注。