

抖音巨量千川如何投放，抖音千川投放代运营(投放方式及技巧)

产品名称	抖音巨量千川如何投放，抖音千川投放代运营(投放方式及技巧)
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
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

抖音巨量千川如何投放，抖音千川投放代运营(投放方式及技巧)

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

抖音巨量千川投放是个技术活，需要有一定的技巧，要不然会白白浪费时间。巨量千川官方公布了千川起量公式：千川起量=视频创意度+商品质量度+计划投入度。意思就是视频质量、商品质量、计划多，那你就能够有效果，能够起量。具体该怎么去投放，一起往下看吧。

投放方法与技巧

1.素材够多：千川对于短视频的创作质量要求事很高的，不是随随便便发都可以的，需要质量过硬，只有玩转短视频+直播间的组合，才是目前快速回本赚钱的方式。所有，要投放巨量千川的话，素材要准备足够，把短视频的内容制作好。

2.定位人群：在投放的时候，人群定位不能过大，定向过大，会导致流量不匹配，投入产出比很难达到预期。定向太小，会导致广告计划曝光度小，很难获得曝光，广告计划根本投不出去。所有，定位人群是很重要的

前期先把人群定位简单设置一下，把非常明显的不是产品定位人群的人可以排除掉，这样可以减少很多不必要的损失。

后期的时候，订单慢慢开始躲起来的时候，可以慢慢排除一些其他的人群，比如快递送不到的地方，建议新建的计划可以把人群定向全部放开。

3.广告创意：广告创意要做好，这样才会有用户愿意点击，要能够吸引人，而且，抖音在给广告视频放量时，会考核广告视频的点赞、评论、转发、有效播放率、播完率和点击率等六大指标。这些数据维持好，流量自然也会多。有些广告视频为了提高完播率，视频时长一般不会超过30秒。

4.广告预算及出价：资金预算不足、没什么投放经验的时候，尽量别去选择放量投放，一般建议预算按照转化成本的10-20倍去设置，后期根据跑量情况慢慢做调整。

5.数据观察：视频素材在投放中要观察点击率和转化率，点击率是转化率的基础，没有点击率就没有转化率，所以点击率是其中核心之一。

在发现转化率过低的时候可以从4个部分优化：

大盘热度、素材与产品相关性、落地页与产品相关性、素材与落地页的相关性。

转化率是第二个核心，足够高的转化率才能支撑我们的ROI(投产比)才能实现盈利，所以转化率低可以从这几个方面优化：

页面内容(结构呈现、内容丰富度)加载速度(素材容量大小、素材数量)用户停留时长等。

在没有供应链、工厂的价格优势下，没有款式性的情况下，那么能做的只有做视频换素材，坚持补计划，经常测试不同定向，把所有的基础打牢固才有爆量的机会。

做抖音巨量千川投放不是意见容易事，需要有耐心去不断优化，慢慢积累经验，找到更加好的人群，以上内容就是小编为大家整理的抖音巨量千川投放的方法与技巧了，就分享到这里了。