

关于巨量千川广告投放技巧，建议收藏

产品名称	关于巨量千川广告投放技巧，建议收藏
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

关于巨量千川广告投放技巧，建议收藏

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

巨量千川满足直播带货、短视频带货及品牌曝光的诉求。同时，巨量千川推出极速版与版，让具备不同投放能力的商家，都能轻松上手。下面我们一起来看看巨量千川投放4条干货！

一、广告创意建议

抖音电商的投放工具由初的Feed流，演变到现在一体化的巨量千川，接下来给大家来介绍一下广告创意建议的几个点吧。

1、创意设置

创意类型 自定义创意+程序化创意;

抖音主页是否隐藏视频 建议自定义创意+抖音主页不隐藏，有助于撬动自然流量;

创意分类：如美妆相关则为快速消费品、一般化妆品、保养护肤等;

2、创意类型配比

01. 对于巨量鲁班类型商家：竖版视频>直播feed

在快速启动直播进行投入初期，更重爆品，直播间本身不具备吸引力，feed内容无竞争力，跑量难人群学习难。每款商品准备5-10条左右的视频创意内容，充分测试跑量效果;素材除使用巨量色班类硬广素材外，增加更原生化的创意内容。

02. 对于品牌类型商家：直播feed+竖版视频

目前有案例测试出短视频要比feed跑量更稳定，不要单纯直投feed，前期会比较好，后面会慢慢拉垮，feed操控性较小。

3、创意来源

巨量千川目前跑量视频部分是从巨量鲁班直接迁移使用，所以也存在于巨量鲁班同样问题。

而在巨量千川新兴跑量素材中，素材质量、原创度较高。大都以原生一镜到底或者口播种草为主。

4、创意方向建议

feed直投：直播间高光推广截取

短视频 以货带货(货品卖点突出)or以人带货(适合高客单，建立信任关系)