

鞋服行业直播带货如何高效利用巨量千川广告转化效果

产品名称	鞋服行业直播带货如何高效利用巨量千川广告转化效果
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	微信:
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

鞋服行业直播带货如何高效利用巨量千川广告转化效果

有需求广告投放开户运营详情咨询和行业交流不妨电话联系或者加微信详谈

巨量千川投放策略之冷启动期

冷启动期也就是商家刚开始做直播带货，没有粉丝积累和销量积累的时候，这个阶段的目的是要通过巨量千川去积累初始数据量，同时优化人群画像，商家可尝试通过以下两种方式去操作：

一是自建人群包，可通过产品推算可能覆盖的人群属性，然后搭建多条计划去测试人群，再集中投放目标人群产生互动行为来调整人群画像，让账号顺利度过冷启动期。

二是寻找相似人群包，可通过寻找平台上销售同类或类似商品的账号，拉取其账号下的人群标签，最后活动/赠品等方式让其在直播间产生活动行为，从而建立起自己的精准人群，拉动产品销量让账号顺利度过冷启动期。

巨量千川投放策略之成长期

成长期的商家往往需要对店铺的潜力货品进行测试，通过创意的持续优化来测试出具有爆款潜力的产品，这一阶段商家要做的是货品测试和创意测试两件事。

为提升巨量千川投放效率，在正式推广之前需要先确定1-2款主推产品，可以纯付费方式或付费+免费方式，通过商品点击率来判断其是否具有爆款潜质。

在测试出主推产品后，可以为主推产品进行多维度拍摄尝试，通过巨量千川进行素材的点击率和转化率测试，寻找出数据较高的素材拍摄方式来为直播间引流。

巨量千川投放策略之爆发期

爆发期的投放思路是引爆潜力产品并进行常态化引流和老客户回流。这个阶段商家要注意控制节奏，可以通过巨量千川调整日限额来控制整体直播间的流量走势，并监控每场关键数据的稳定性，实现GMV稳定增长，从而让系统推荐更多流量进入。

此外，因为抖音算法差异，在账号具备一定粉丝量基础的时候，商家还可以通过建立老客户回流计划，让沉睡的粉丝重新看到直播间，并实现换新激活提高粉丝粘性的目的，进一步提升账号的整体GMV。