

抖音巨量千川是什么？巨量千川怎样开户投流，让我来告诉你

产品名称	抖音巨量千川是什么？巨量千川怎样开户投流，让我来告诉你
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

其实在这之前很多人对巨量千川很陌生，同时也有很多的疑问，下面让小编为大家详细介绍一下什么是巨量千川，他有什么功能，给我们商家能带来什么？

前言：现在很多人通过抖音来赚钱，不仅是企业，也有个人的。为了给企业带来更多的流量和曝光，广告投放是必须的，而巨量千川就是一个专门做电商广告的平台。下面我们来详细介绍一下抖音巨量千川平台以及如何投放。

一、百应、千川的介绍

1、功能入口：

入口一：直播中控台-直播推广；

入口二：数据参谋-直播数据-直播推广；

入口三：电商广告-直播推广。

2、直播间投放建议：

(1)直播时间：每天定时直播，保证开播频率，培养粉丝观看习惯，增强（粉丝）粘性；

(2)主播选择：不同风格的产品匹配不同类型的主播，效果更佳，粉丝易种草；

(3)直播推广投放玩法：视频投放配合直播间的投放玩法，提升整体流量；

账号粉丝很多，可以提前准备预告视频，告诉大家你在几点直播，直播的时候，粉丝就可以在时间赶到直播间；

账号粉丝较少，可以在直播前1-2个小时为(互动量较高的)视频推广直播间，视频在曝光的时候头像就会闪动直播标识，然后用户就可以点击头像进入直播间了；

直播的时候直接推广直播间，为直播间引来人气。

从2020年6月开始，抖音带购物车的直播场次比2019年12月提高了876%，而2021年抖音带货短视频数量也比去年同期增长了173%，2022年预计比去年同期增长了200%。

这不仅意味着抖音电商三要素“好内容、好商品、好服务”，正在成为满足抖音用户购物的核心点。也意味着，直播场景和短视频场景已经成为内容电商的两个重要抓手。抖音电商自身交易量快速增长，对于商家来说，电商广告的需求量也与日俱增，广告流量是互联网电商的重要加速器。

信号三内容电商有增长飞轮在这些数据背后，巨量引擎首度给出了一个内容电商的「增长飞轮」：将流量作为可控的杠杆，加速增长并扩大受益。在这当中，数据能力和智能推荐是底层，流量成为相对可控的元素。

在流量充足的情况下，不断优化货品结构，扎实做好内容，带来更好的用户消费体验。随之而来的是，用户会更自然地沉淀为品牌直播的粉丝，并为直播带来更多的流量。这样就形成了一个互相推进的正向业务循环。

而在获取流量的方法上，可采取的方法是付费流量+自然推荐的组合拳，付费流量的优势在于明确增长目标的前提下，能够实现稳健的投产比，依靠巨量引擎的个性化推荐能力准确触达用户，ROI高；对比之下，自然推荐下的内容营销和直播玩法更像是不确定性更高的非标准答案，如果有效摸对了路子，可以用低成本撬动大流量。在这之前抖音的电商推广/付费流量有多种不同的入口及投放玩法，而在巨量千川发布之后，这些都将收拢到巨量千川平台中，融入到一体化电商广告体系中来。

巨量引擎将不同的商家营销诉求基于时间维度分成了三个阶段：

一层是增长粉丝期，电商广告可以实现规模化的用户触达，用多种组合方式，gaoxiao率触达和获取目标用户；

二层是对于电商广告的转化目标有很多种，巨量千川提供了两类投放转化目标：一类是浅层转化目标，如直播间的观看、互动&停留可以保证曝光PV量，二类是深度转化目标：直播间商品按钮点击，及直播间成单等深度目标，保证GMV和ROI等等，电商广告中的转化产品能够缩短够买决策时间，激计划性消费。

三层是沉淀期，除了用户在直播间的留存和成单之外，还要留心品牌的长效经营，沉淀品牌粉丝提升商家的私域流量价值。以高端零食品牌良品铺子为例。在增长（粉丝）的期间，良品铺子通常会要求明星和达人到直播间，同伙抖音号建立人设，以此来建立粉丝粘性。

相信很多朋友在看完这篇文章后深有感触，同时也有朋友们已经行动起来找到小编了。