

快手金牛广告投放指南，磁力金牛直播投流代运营公司

产品名称	快手金牛广告投放指南，磁力金牛直播投流代运营公司
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
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

快手金牛广告投放指南，磁力金牛直播投流代运营代理商公司、

广告主有需求开户投放推广代运营可联系我们添加微信或者拨打电话联系我

磁力金牛是快手推出的一个投放平台，磁力金牛平台汇合快手粉条+小店通，真正打通公域私域流量，完成全站数字化营销平台。下面让我们一同来看看磁力金牛电商直播投放战略指南。

一、预热期(直播前)

主要是预热造势，进步指标关注度

1、投放节拍：直播前1-3天

2、投放战略：

目的：投放以“+粉”目的搭配“直播预定”功用，为直播停止充沛预热吸粉，提升用户对直播的兴味。

投放预算：20%

营销目的：短视频推行

优化目的：+粉

素材：短视频素材，直播活动预告，内容多样化投放，吸收更多兴味人群对直播的关注

tips：

- 1、日常开播，预热作为可选项
- 2、活动开播倡议充沛预热，吸收关注

二、引爆期(直播中)

主要是集中导流，强互动高转化

- 1、投放节拍：直播开端 直播中段 直播尾段

2.1直播开端

目的：投放以“进入直播间”为主要目的，快速引流，提升直播间场观。

营销目的：直播推行

优化目的：进入直播间为主

2.2直播中段

目的：大预算投放，持续提升场观，尽可能提升ROI

投放预算：50%

优化目的：进入直播间、商品点击、商品购置、ROI出价搭配投放

2.3直播尾段

目的：活动冲刺，以提升ROI为主。

投放预算：10%

投放产品：直播推行

1)假如客户关于+粉诉求较大，倡议投放以+粉为主，假如关于直播间人气诉求更大，倡议以直播推行为主

2)假如直播间有爆品需求，预算可主要集中在爆品推行时间段。

3)速推版：直播推行下，倡议采用直播直投+作品引流方式，均分预算

三、长尾期(直播后)

主要是粉丝&内容长效沉淀

1、投放节拍：直播后1-2天，热度持续，持续回流

2、投放战略：剪辑直播高光视频，定投未看播用户或者看播未转化用户

复盘数据关注指标

1)从曝光到进入直播间比例

2)进入直播间到直播间下单的比例

3)下单/+粉用户画像

4)剖析直播间售卖商品数据、素材数据。