

千川推广计划怎么建立？如何衔接计划？

产品名称	千川推广计划怎么建立？如何衔接计划？
公司名称	浙江省顾念企业服务有限公司
价格	.00/来电咨询
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市萧山区经济技术开发区东方世纪中心2702室（注册地址）
联系电话	15558777715 15558777715

产品详情

用千川做推广，关键就是建立合理的计划，同时根据数据的反馈来做调整，终的目标就是实现低成本高转化。所以千川推广计划的建立很关键，在这里为大家分享一下建计划的原则，以及怎样衔接计划。

一、怎么建立计划

1.以推产品为目标

也就是通过计划的执行实现更高的销售额，设置计划就要追求用更快的速度来找到目标人群。在对人群进行定向时，需要参考不同的因素，一般除非是专门针对女性的产品，否则都可以选不限，年龄段要结合现实情况，地域通常选偏远地区除外。

2.以推直播间为目标

如果是新开的直播间，应该以追求人气为主，为的是吸引更多的人进入直播间，这段时间并不需要投高停留，因为前期也是一个筛选的阶段，留下来的通常是对直播间感兴趣的人。而在直播间人数超过100之后，计划就可以把停留作为主要目标，等达到千人以上时，成交就是重要的参考因素了。

二、怎样衔接计划

1.如果是推产品，要看放量情况，在一个周期快结束的时候，如果放量成绩不错，就可以进行计划的衔接，注意要在原计划关闭之前启动新计划。

2.如果是推直播间，重点看ROI，在ROI数据表现好的情况下，适当多建几个计划，新计划以停留和成交为目标。

3.从经验上来看，不可能只用一个计划一直跑下去，都会经历衰退的阶段，需要需要做好计划的衔接。让新计划带来的流量可以实现提升，终会让直播间达到理想的人气，并实现目标销售额。

千川推广计划的建立与衔接，都是比较基本的操作，但也考验经验。在创建计划之前，除了要对目标受众以及产品进行分析，还有必要多观察一下小店平台上的竞品直播间，从而实现差异化运营。