

投流需要注意哪些因素？千川投放直播间可以使用什么技巧？

产品名称	投流需要注意哪些因素？千川投放直播间可以使用什么技巧？
公司名称	浙江省顾念企业服务有限公司
价格	.00/个
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

做小店直播间，除了要做好基本的运营与选品，投流也是很重要的工作，通过适当的广告投放可以快速增长粉丝，还能早日实现销售额的目标。接下来要介绍一下千川投放直播间可以使用的技巧，以及在做投流时需要注意的一些重要因素。

一、直播间投放技巧

1.投放方式的选择

千川有两个非常巧妙的定向方式，分别是系统智能投放以及相似达人粉丝，在前期没有足够数据积累，或者是投放经验不足的时候，充分运用这两个功能，能够有效提高投放的度。当然对于经验十分丰富的投手来说，会更注重自主投放。

2.素材与时长的设置

千川投放的很多参数设置都无法通过简单的公式来计算，更多还是靠经验。计划的投放时长建议在两小时以上，而素材可以直接选择“直投直播间”

二、投流需要注意哪些因素

1.人群定向

这是影响投流效果的一个重要因素，在理想的情况下，尽可能把广告投放给自己的目标人群，也就是可以成为粉丝并且有购买意向的人。但这个目标是很难达到的，而且也不建议过分追求度，过于严谨的条件会使得投放范围太小，反而难以跑量。

2.素材质量

不要把眼光都放在投放技巧上面，素材的质量也会直接影响到引流的效果。按照千川的规则，如果素材的质量足够高，广告内容足够吸引人，是有可能进入自然流量池的，所以商家也应该在内容制作方面投入成本，并且尽量做到在前几秒内就抓住观众的注意力。

千川投放直播间的技巧非常多，而在关注技巧的同时，也需要注重广告内容的把控，还有对直播间运营的优化。通过平均分配成本，尽量让各方面都不存在短板，这样才可以实现成功的运营。