

白酒广点通现户投放引流案例

产品名称	白酒广点通现户投放引流案例
公司名称	广州星原宇宙科技信息有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道滨海社区白石路3939号怡化金融科技大厦20层（注册地址）
联系电话	15217449405 15217449405

产品详情

(----白酒广点通推广投放广告主开户可以联系上方号码，微信同步!!

添加微信请注明来意----)

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

白酒广点通现户投放引流案例账户搭建与优化

1、账户搭建

一般一条广告计划下，建2-4条广告，每条广告下1个创意，[ocpa](#)出价条件下，一个广告对应一条URL。

广告计划层面，纵向对比各个定向的数据，分析该定向下的人群属性、偏好、后端转化情况;广告层面，横向对比各条素材的优劣，如[ctr](#)、[cvr](#)、用户属性等。

为防止账户内素材竞争，定向上要有所区分，减少重合;同时，同一广告计划下的素材，也要避免同质化。

(账户搭建层级与分析)

2、定向

广点通的定向，又叫[罗卡定向](#)

，个人认为是所有信息流广告的。主要包括：人口学属性、行为兴趣、设备、流量方属性、天气定向。

其中使用多的就是人口学属性、行为兴趣、设备。

人口学属性：

因为XQ资源属于社交类，因此对比其他信息流平台，广点通的人口学属性比较，特别是性别和年龄，学历也算可以。

[行为兴趣](#)：

广点通将兴趣分为长期兴趣+短期行为，底层数据按天更新，数据时效性短为7天，长1年。兴趣和行为取并集，与其他一级定向取交集进行兴趣定向时，一般选择：窄兴趣+[宽行为](#)。

可以这样理解：兴趣划分人群，行为圈定流量池。因此为了比较的测试人群，选择窄兴趣，重点优化CTR;同时为了避免覆盖人群过小，选择宽行为，重点优化曝光。

不能小瞧罗卡定向，测试到一组合适的定向，在后期放量时，量级甚至会比[通投](#)更大。因此可在预算范围内多测试。

3、广告位

广告位非常多，是广点通的一大特点。现在后台改版后，广告位按照XQ、XS、优量汇等分类，非常清晰明了。

白酒免领广点通推广联系上方号码，微信同步!!