

抖音驾校招生广告推广怎么投放

产品名称	抖音驾校招生广告推广怎么投放
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

抖音驾校招生广告推广怎么投放

1.精准推广，避免盲目投放

抖音可以通过数据分析准确分析出用户对某类产品和某条信息感兴趣，而不是靠自己的直觉去投放，不仅做到精准投放，还可以减少推广被拒绝或浪费推广的可能性费用。

2、用户趋于年轻化，是消费的引领者。

谁都知道，在当前移动迅猛发展的时代，消费主力依然可以依靠年轻人。据统计，80、90、00后的新一代消费者已成为国民消费的重要支柱，80、90后对消费的贡献度持续上升。因此，抖音平台上大部分1980、90后的年轻人都具有很大的消费潜力。

完善驾校推广计划

1、定位策略

(1) 在兴趣和行为定位方面，增加广告的曝光率

今日头条广告前期，为了增加广告的曝光率，选择学车价格、驾校学车、考驾照、学车优惠等关键词量增加，增加广告的曝光率，获得更多的潜在客户。

(2) 地理定位精准覆盖周边人群

今日头条广告驾考行业具有区域半径属性，主要辐射区域为当地驾校城市人群。因此，该广告定位于驾校当地的大学区域，旨在吸引大学生，也方便准用户进行实地考察，后期学车。

(3) 交货时间

由于高校人群每天的活跃时间主要集中在晚上，所以将投放时间段设置为19:00-0:00，让更多的目标用户可以看到。

随着人均生活质量的提高，考驾照现在几乎成了每个人的必修课。那么，在驾校招生难，学生找不到好学校的情况下，如何利用朋友圈的广告进行精准的广告投放，从而达到招生到学校的情况.驾校可以从以下几点来筛选交车。

- 1、放置区域的范围不宜放置太远。建议重点关注周边五公里，因为这个距离的人随时都可以来。如果放得太远，会直接影响广告效果。
- 2、人群的年龄组别太大或太小，建议使用18-45之间，太小无法测试，太大可能广告响应慢。
- 3、人们的兴趣爱好要广泛选择，如家居-旅游-金融-汽车-建筑-装修等，也可以根据最新的背景兴趣和行为记录筛选意向客户。用户浏览互联网搜索过去一个月内的驾校信息，系统可以获得，然后根据这个情况进行人群筛选。
- 4、合理控制交货时间和价格控制。根据驾校的广告预算，在控制成本的同时，可以达到最大的曝光和引流。因为这部分考驾照的人群是由学生、上班族、房主组成，所以在做广告的时候，应该以平日为主，周末多放一些民族品牌。此时，广告将直接影响广告出价。，因此应合理控制交货时间。