

视频号直播间广告投流是怎么做的？

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 视频号直播间广告投流是怎么做的？ |
| 公司名称 | 广州博辉网络技术有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 咨询投流代运营:联系我们 咨询开户投放:联系我们 咨询广告如何做:联系我们 |
| 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

视频号直播间广告投流是怎么做的？

、视频号投放直播间广告是怎么做的？

如果没有视频号以及直播间的，需要先注册视频号以及直播间，然后进行企业认证，通过加白流程后即可开通ADQ广告账户投放视频号广告，申请开通购物车权限则需要拥有1000个粉丝。直播间可以进行预约广告投放，也可以直播中投放视频广告或者直投直播间的方式。

视频号基于腾讯破壳而出的一款短视频视频平台，目前日活已超4亿，直指抖音，于8月16号才开始开放商业化信息流广告，相当于是一块超级大的蛋糕，新进场的机会非常巨大，就*近而言，很多做直播间的朋友来找到小编，询问小编视频号直播间啥时候开放投流，预计效果会怎么样？在这里小编整理了下，简单分享给大家。

视频号广告优势有哪些？

1、腾讯拥有近乎全量的用户基数，也涵盖了抖、快等产品不曾覆盖的人群，比如广泛的老年人群体。另外，高净值用户也在微信里，这种用户更具商业价值。目前还没有人满足这个群体，可以说垂直机会还有很多。

2、虽然用抖音快手的人也用视频号，双方用户迁移的边界会有重叠，但需求存在差异。毕竟15秒的即时爽，使得抖音快手娱乐气息过重，太急太躁动也导致用户定位太浅，无法承载更多的品牌价值，没法挖

掘商家深层次需求。

3、其他短视频平台已经走到了十字路口。抖、快等产品都开始面临流量利益的板结问题，新进者没有大的机会，导致平台生态活力不足。

4、腾讯视频号不仅刚开始入局，而且社交属性导致流量被二次重构，大V没法把公众号流量带到视频号，让内容创业者重回起跑线。