

腾讯广告广点通投放流程优化方向

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 腾讯广告广点通投放流程优化方向 |
| 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

[腾讯广告广点通投放流程优化方向](#)

以下是4个广点通广告优化方向：

1、优先测试版位

由于广点通的广告平台非常多，对于的版位也很多，不同APP的用户群体不同，所以导致广点通现在每一个版位的投放效果相差很多，所以在投放广点通账户的时候**要素是找到*适合我们的版位。

2、前期用罗卡定向，后期可放开定向投放

虽然广点通也属于**智能渠道，但是与头条相比智能型还差一次些，所以在定向上广点通账户需要前期使用罗卡定向，限制行为词、兴趣、意向，来告诉平台我们需要什么样的流量，后期再不限定投放才能达到效果。

3、多建计划堆积转化量

这是广点通账户与头条*大的区别，头条是一条计划就能占据一个账户80%的转化数据，但是广点通账户的转化数据比较分散，是有多个广告累计带来的，所以这就意味着广点通需要多建计划，才能堆积转化量。

4、遇到排期广告不要硬碰硬

这一点在朋友圈广告中出现的比较多，一些大的广告主会付一天的钱，一天之内给带来多少的曝光，也可以叫做合约广告，这些大广告主的合约广告我们竞价广告基本上是抢不过的，所以当出现排期广告时不要去提价抢量，保持低价跑就好，避免浪费预算。