

TikTok将成视频广告**，TikTok具备了哪些优势？

产品名称	TikTok将成视频广告**，TikTok具备了哪些优势？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:互利互助
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

外贸企业想要实现全球销售，必须要通过多种方式引流推广，其中海外广告投放是引流获客的重要方法，为企业带来更多流量和曝光量。很多卖家通过海外社交媒体进行广告投放，除了Facebook、Instagram、Youtube等海外主流社交媒体之外，TikTok是不少外贸企业进行广告投放所选择的平台之一。

据Omdia新研究，广告商正在从Meta和YouTube等平台转向TikTok，到2027年，TikTok有望成为视频广告收入高的数字平台。

在Twitter、Meta、亚马逊等一众科技巨头开启大规模裁员模式的情况下，TikTok仍在扩大招聘，报告显示，TikTok正在大力招募被竞争对手裁掉的工程师，并计划将其员工人数增加一倍，达到2,000人左右。

一、TikTok将成视频广告

Omdia新研据显示，到2027年，TikTok将吸引超过三分之二的在线视频广告收入，超过Meta和YouTube的总和。

Omdia总监MariaRuaAguete表示，在线视频广告预计在未来五年内将产生超过3310亿美元的收入，其中短视频广告服务占据了其中大的份额。

Omdia预测，在线视频广告将在2027年产生超过3310亿美元的收入，比SVoD（1270亿美元）高出2.6倍，是电视广告收入的两倍（1590亿美元）。与此同时，在线视频（订阅和广告）的价值将比传统电视（付费电视+广告）高出20%。

在美国，TikTok已经取代其它社媒平台成为用户观看视频内容的主要平台，根据Omdia的数据，上个月，TikTok超越Netflix成为美国第二大受欢迎的应用程序，仅次于Youtube。

二、在TikTok上投放广告主要有以下6个优势。

1、受众年轻化

TikTok上的大多数内容创作者都是Z世代的年轻人，但对TikTok的一个常见误解是，每个用户都在16至24岁之间。虽然41%的用户确实属于这个年龄段，但这意味着剩下的59%的平台用户来自千禧一代、X一代甚至婴儿潮一代。

事实上，在新冠肺炎期间，美国的成年用户数量增加了5.5倍。2020年季度，美国用户的下载量超过同期任何其他应用。

在TikTok上看到的大多数广告都是针对电子商务、流媒体服务和应用程序下载的。这些广告通常希望用户采取下一步行动，例如访问他们的网站或开始免费试用。TikTok 59%的用户年龄超过25岁，凭借独特的社区，品牌也有机会通过TikTok上的广告触及无数其他细分市场、年龄段和其他目标群体。

2、TikTok让营销活动变得简单

很多品牌，尤其是小商家，认为不值得花时间和金钱在TikTok上做广告，认为组织营销活动，创作真实有吸引力的视频内容，进而衡量TikTok对品牌的影响力，难度太大。实际上，建立TikTok营销并不难，还有许多其他资源可以帮助你。

如果你担心没有预算在TikTok做广告，现在不要担心！TikTok有许多救助计划来帮助小企业。他们的目标是帮助受新冠肺炎疫情影响的小企业重回正轨。

3、TikTok多样化的广告形式促进参与

使用TikTok的信息流广告，如果处理得当，用户很可能与你的广告互动。在TikTok上做广告时，有多种广告形式可供选择，包括：

（1）顶视图广告

这是好的，不容错过的广告摊位。当用户打开TikTok时，广告将作为个视频显示，立即吸引用户的注意力。

（2）品牌购买广告

与顶视图广告类似，品牌购买广告可以静态或动态全屏显示。这些广告类似于Youtube广告，不能跳过。这类广告通常会在用户打开TikTok时显示。

（3）信息流广告

像TikTok创造者一样讲述品牌故事，将内容集中在用户的推送页面。这些广告可以获得用户的点赞、评论、分享和关注。

（4）品牌挑战

利用用户的创造力来表达热情和参与以提高品牌度的标签挑战。使用户能够参与并围绕活动主题创建内容。

4、TikTok非常适合网红营销

网红使用TikTok分享他们的观点、食谱、家庭、舞步和日常生活。与Instagram不同，Instagram使用了大量的编辑、工作室灯光、化妆和摄像工作来美化。TikTok的分享原始的体验。这使得内容更加相关和真

实。

许多有影响力的人，如查理德·阿梅里奥和爱迪生雷，通过TikTok开始了他们的职业生涯，并在过去的一年中获得了数千万粉丝。

5、TikTok广告增加品牌曝光率

网红不是唯一能引领潮流的人。任何人都可以引领潮流，并有机会在TikTok上传播他们的视频，包括您的品牌！根据每日趋势制作视频广告，可以增加展示的可能性。使用TikTok提高品牌度的另一个好方法是现场直播。

6、内容多样化

由于TikTok上的内容多种多样，每个人都能找到适合自己的东西。无论是服装品牌、应用程序、服务、运输公司、餐厅、音乐行业，还是任何想要提高产品和服务度的品牌，TikTok都能为其提供一席之地。广告商可以利用永无止境的流行趋势来获得高的影响力。例如，TikTok有每日和趋势，流行音乐，现场直播，主题标签挑战，流行舞蹈等等，玩法多种多样。