

TikTok怎样获取流量？付费流量+跨境电商的模式，你知道几个

| | |
|------|---|
| 产品名称 | TikTok怎样获取流量？付费流量+跨境电商的模式，你知道几个 |
| 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

TikTok 已是当下海外年轻人的心头好，通过发布舞蹈视频、喜剧内容或是学习技能，创作者就能在TikTok上爆火。

然而，若想真正的从10亿流量池中脱颖而出，可没想象的那么容易。

那么的话题是和大家聊聊TikTok付费流量+跨境电商的模式，一起来看看以下五种方法吧！

一、Brand Takeover（开屏广告）

Brand Takeover的价格是不便宜的，主要针对的是***去投放的。

重要的是Brand Takeover内容的展示灵活多变，无论是品宣还是转化，都可以满足品牌方的需求。

二、Top View（超级首位广告）

什么是超级首位广告，当大家每次打开TikTok会首先弹出视频，前面几秒是全屏有声播放，过几秒就会变成信息流广告，可以点赞评论转发的，交互感强。除此之外，Top View支持60秒视频素材。

三、In-feed Ads（信息流广告）

大家在刷TikTok短视频的时候，在“ For You ”的页面有时会看到带有“ Ad ”标识的信息流广告。

如果我们不仔细看，还以为这是平常的一个短视频，广告效果毫无痕迹，可见其创意程度。

In-feed Ads有Brand

Premium广告和定价广告，方便广告主投放来+粉或者电商带货转化，价格居中，适合中小企业。

四、Hashtag Challenge (标签挑战)

标签挑战是品牌方发起的专属挑战，TikTok用户在使用TikTok的时候，刷到相关的短视频，可以直接参与。

这种广告价格也不便宜，但能够让标签或者话题不断发酵，参与的用户越多，品牌传播也会更快更广。

五、Branded Effect Ads (品牌效果广告)

广告主可以通过TikTok滤镜或贴纸的定制，让TikTok用户在分享短视频的时候用上相关的功能，从而无形中为品牌打了广告。Branded Effect Ads主要是有趣，大的缺点是周期不太长。

好了，的话题就到这里结束了。想必各位TikTok看完这篇文章后，会不会觉得这5种广告视频的形式很熟悉？我们平时在刷TikTok的时候，可以多多留意，说不定大家能够从中得到启示！