

b站商业起飞推广开户代运营+up主达人带货推广

产品名称	b站商业起飞推广开户代运营+up主达人带货推广
公司名称	柏众网络科技（广州）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区新港东路1000号保利世界贸易中心E座3111
联系电话	17875312163 17875312163

产品详情

企业品牌要想获取Z世代用户，B站平台已经成为必争之地。

品牌主如何玩转B站平台？

本期从B站“KOC+起飞”投放模式详细介绍B站的推广形式。

有部分品牌主前期通过自己内部运营推广或视频加热模式推广，却总是不见成效。如何才能把视频内容价值和带货效果*大化呢？“KOC+起飞”投放模式，把KOC内容和B站商业起飞结合起来投放是众多品牌主用实践证明的**推广形式之一。

首先看下KOC合作展现样式：

“KOC+起飞”投放模式的优势

- 1、价格更亲民；
- 2、内容形式更亲民，用户接受度更高；
- 3、审核相对比较宽松；

4、效应周期更长。

很明显，无论是传统的投放模式还是信息流广告，都不如UP主商单内容+商业起飞来得高效，且性价比足够高。

同时，在一个起飞视频的简介区或者标题埋下我们所需的关键词以后，用户就可以通过搜索来发现这条视频，并且因为我们这条视频的高播放量，还能获得搜索页面的高排位，从而带来更多的自然流量转化。

“KOC+起飞”模式投放策略

1、预算分配

UP主商单费用+起飞费用（分配比例：前期4:6；后期3:7/2:8）

在商单视频上，一般会采用“大带多小”的策略，用付费流量驱动免费流量。

2、UP主选择

**选择有商单经验的UP主，当然预算少的情况可以选择些经验较少的UP主，他们往往价格更亲民，也更“听话”。

3、视频沟通制作

4、视频内容引流形式

a、淘口令（优点：不需要跟博主分佣）

b、蓝链（优点：直接跳转）

c、公众号

5、起飞投放事项

测试期

主要测试封面素材CTR（封面素材点击率，一般要求1%以上），人群包，每日消耗预算；

放量期

测试稳定后，提高预算，放大人群，运营优化；

稳定期

日常评论维护，搜索优化。

单条视频起飞测试不宜成本过低，获得更完整的测试数据用以佐证。如果前期测试预算低，就会出现转化波动情况，但前期跑得不好后期放量也有可能拉起来，所以一定要提高测试成本，避免收益不及预期，更避免大的损失。

通过“KOC+起飞”模式推广，一般ROI在1以上，能做到1.5甚至2左右，这个数据是只包括链接跳转的即时转化的结果，还没算上种草属性带来的溢出部分（收藏加购、搜索、复购）。

B站商业起飞竞价模式

按照CPM（千次曝光成本）或oCPM（单次播放成本）竞价消耗。CPM千次曝光竞价，oCPM / 稿件播放 / 用户关注竞价，不同行业不是时期，竞价成本有波动。具体细节可咨询我们柏众网络何经理

*终运营效果取决于：视频内容、定向人群优化、投放时间、消耗预算、素材本身等等。

投放时间——内容发布即刻投放，有利于冲上热门榜单，获得更多自然流量；

稿件时间——优选互动率、播粉比数据较优的稿件进行延长投放。

投放b站广告，请联系柏众网络何经理（上方有联系方式，微信手机同号），我们提供更专业的广告投放服务！