

如何才能玩转巨量千川，让收益大化？

产品名称	如何才能玩转巨量千川，让收益大化？
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

一：巨量千川怎么建立计划？

推广计划的建立是根据目标来的：

1.推产品：推产品的目标就是的速度找到的成交人群，所以计划的定向人群要自行圈定且，出价可以高开低走（先拿到展现后的成交数据），不然系统不知道如何叠加放量给展现（而且是展现）。

2.推直播间：投直播间计划的目标：人气，停留，成交，新直播间以人气计划为主，停留为辅，百人直播间以停留计划为主，成交为辅，千人直播间以成交为主，人气为辅：

总结：千川付费电商以结果为目标，过程中会有战略亏损计划出现，终目标彩色建计划的方向，终以ROI为调整依据

二：巨量千川如何投放及投放技巧？

1.投产品，一个产品投5-10个计划，6小时内看数据表现，没什么展现（继续观察完当天，次日起新计划），有展现无转化无转化（消耗超过2倍出价，关闭掉重新起新计划），有转化超成本（成交3-5单直接压到可承受范围出价）

2.投直播间：开播前起好2类（急速、）3种转化目标（进入直播间、点击直播间、下单）计划（也就是总共6条计划，预算均为300），以此为组标准计划，然后再复制两组计划出来（这样总共就18条计划，开播时先暂停7-18条计划，也就是只投1-6条计划，开播后每隔20分钟启动一组6条计划，数据表现好的计划（看roi）后续直接复制表现好的新计划即可）

投产品的话以有没有成交为目标，后面根据数据调整ROI，投直播间以哪种计划能拉人气进来为目标，然后再根据ROI补计划。

三：如何投放？

所谓的就是帮系统快速学习找到能成交的人群。

1. 定向人群：主要有抖音达人和行为兴趣，抖音达人可以选择类目同行和竞争对手，行为兴趣可以选择类目词，品牌词等。

2. 创意标签：主要有类目词、品牌词、产品词、主要是告诉系统我们需要什么人群的标签。以及抖音搜索关键词过来的人，比如创意标签有连衣裙，客户搜索连衣裙就有机会看到。

总结：千川要投放，必须要建立能帮系统快速学习找到成立的客户的计划，不以展现的角度出发，有了成交数据，系统才有参考标准。

四：巨量千川不能持续一个计划，但是可以衔接计划，如何衔接？

1. 推产品：计划生命周期快结束的时候或者账户当天放量不错的话，这个时候考虑做衔接计划，提前新建过审，原计划关闭前启动。

2. 推广直播间，直播间成单计划的ROI表现不错的话，就多建几个计划去跑，整场直播间的roi不错的话，也可以多建停留和成交计划。

3. 单个计划是持续不了的，都是有生命周期的，所以只能做序列计划的承接，只要流量接得住流量（消耗很成交平稳或者逐步上升趋势），就会爆起来。

五：巨量千川如何打标签？

标签只要2种，成交标签和数据标签