

【安徽森之律】帮您运营投放,信息流广告,获客轻松,生意简单【新手必看】

产品名称	【安徽森之律】帮您运营投放,信息流广告,获客轻松,生意简单【新手必看】
公司名称	安徽森之律信息科技有限公司
价格	999.00/件
规格参数	
公司地址	安徽省合肥市蜀山区长江西路297号万科金域华府2209室
联系电话	18756039659 18756039659

产品详情

信息流广告在我们日常生活中是随处可见的，然而他输送给人的信息也是少之又少。怎样才能让人们从中获取更多有用的信息，并加以利用呢？

首先，怎么投放信息流广告？

通常，信息流广告是通过算法推荐来进行定点投放的，用户可结合自己产品/服务的受众人群，选择年龄、性别、地域等标签进行定向投放，广告主也可根据实际推广需求来选择落地页、应用下载、线上收集等推广形式。其投放步骤主要分为以下几步：

第1步：明确此次投放的目的

做广告投放，通常需要制定明确的目的。一般可以分为以下4种目的：品牌、促销、曝光、转化，根据目的选择投放方式。例如为了强曝光，则需要选择开屏类资源，以保证百分百触达人群。

第二步：了解市场竞品，明确用户需求

我们必须明确自我定位是否符合市场需求。可以从2个方面考量：

- 1、行业：了解行业特点；分析竞品，明确优势/弱势，找到推广切入点。
- 2、业务：站在用户视角，找准用户需求点；产品页面呈现，介绍及指引清晰。

第三步：分析目标人群

根据产品特点和优势分析产品的受众人群，主要是男性居多还是女性居多，适用的年龄段是在那个阶段

，这类人群是高端消费人群还是平价消费人群，这类人群集中的地区是哪些地方，这类人群的兴趣标签是什么，确认好了这些，针对性选择投放平台及人群包，方可做到更**的产品投放，效果反馈才能有更好的提升。

第四步：选择投放媒体

分析好了目标人群后根据目标人群选择适合的媒体平台，不一定大媒体效果才会好，一定要选择适合产品的平台（品宣除外），简单举个例子比如做美妆护肤的产品需要投放广告，这些的人群比较偏向年轻女性，投放的媒体便可以选择像美柚，小红书、美图秀秀等女性用户群体居多与其选择快手、微信等强流量平台，倒不如选择相对垂直的媒体平台，反而会带来更好的转化效果。

第五步：素材制作

素材制作一定要简洁明了地突出产品优势和亮点，能帮目标用户解决什么痛点，为什么要选择我们，文案要刺激用户情绪，但是不需要过多的累赘，过多的消耗用户的浏览时间就是消耗我们的投放成本，因此素材制作是信息流广告起量的一个关键。

第六步：计划投放

计划好投放预算，投放周期，每个周期投放多少的量并不断分析数据反馈，根据数据不断优化投放计划、素材、媒体，投放时间等内容，以获取更大曝光量及转化率。

信息流广告投放如何收费？

不同于传统广告固定数额的投放模式，信息流广告投放是没有固定上线的，其讲究千人千面，**扣费，也就是通过用户产生行为进行扣费。所以我们经常会听到“起量”、“跑量”一类的行业说法。常见的信息流广告扣费模式有以下几种：

一、CPC按点击收费

当用户点击了你的广告链接，系统就会进行扣费，CPC使用竞价模式进行，出高价获得广告展现的机会，展现不收费，以点击广告来收费。

二、OCPC优化点击收费

也是按点击收费，不过这个更高一级，通过科学的转化率预估机制的准确性，帮助广告主获得更好的流量并高转化完成率。

三、cpm按展现收费

cpm按千次展现收费，举个例子：一个广告横的单价是1块钱/CPM的话，那么每1000个人看到这个广告的话就收1元，以此类推10000人次访问就是10元。

四、OCPM优化按展现收费

升级版展现收费，采用更准确的点击率和转化率的预估机制，把广告展现给更容易发生转化的用户面前，从而获得流量并提高转化率，降低转化成本，跑量提速更快。

信息流广告投放难点及技巧

“信息流太复杂！！！”这是每一个优化师和投放者都公认的想法。信息流复杂到，优化师真金白银花

了那么多钱，却仍然看不透一个账户。在很多优化师眼里，干脆把账户变化等同于股市K线图，玄学占据上风。但是！信息流广告，毕竟是计算机工程学的产物，其有基本的知识底座在支撑，只要琢磨透其中的运营逻辑，再难的“玄学”也有技巧可循。

技巧之一，就是重视数据价值。优先使用**人群包，快速积累转化数据。数据之于信息流广告的重要性，等同于大脑之于人，要重视每一次投放所产生的数据，同时广告主一方数据价值更高，应优先使用广告主数据包。选择数智类广告投放平台可高效利用数智做智能投放，例如达尔文智投大师。