

# 磁力金牛平台活动类型

产品名称	磁力金牛平台活动类型
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

### 1、投放目的：和转化兼顾

#### 预热期

为直播活动预热造势，传递直播活动信息，锚定兴趣人群

#### 爆发期

直播冲刺人气或者GMV，引爆活动

#### 收尾期

直播/直播观看人数返场触达，进行活动收尾期流量收割

### 2、优化目标：+商品购买搭配投放

#### 预热期+预约组件点击联合投放

1)若投放目标为直播人气;建议大部分预算投放进入直播间的优化目标，同时搭配直播商品点击、购买的转化目标;

2)若投放目标为GMV与ROI;建议大部分预算投放直播商品购买、ROI出价，同时搭配进入直播间的转化目标。

建议投放目标为商品购买等转化类优化目标，并搭配定向进行活动已购人群再营销，做长线拉动。

### 3、创意

1)素材相似度<30%，建议视频拍摄时多角度，多背景进行拍摄;

2)拉新种草素材：视频偏内容，偏软广，吸引客户关注

预热期：视频突出直播时间及直播利益点

爆发期：视频素材可增加单品引流型/福利引流型/场次引流型/活动介绍型的素材

期：单品种草/福利介绍型素材引流转化

#### 4、出价

参考大盘出价及历史日常投放成本出价即可

预热期：可适当提价触达目标人群，建议高于日常出价15%-20%

爆发期：增加提价倍数冲刺直播人气或者GMV，建议高于日常20%-30%

期：参考大盘出价及历史日常投放成本出价即可

#### 5、定价

1)：同类达人粉丝+售卖商品所在一、二级类目已购的非粉丝用户+往期已购非粉用户

预热期：

宣传活动声势：(+直播预约)

私域人群;同类达人已购粉丝人群;往期广告多次(3-5次)触达的未购人群;投放商品所在一、二级类目人群已购人群;电商全类目已购近期已购人群

爆发期：(非自有粉丝人群)

投放商品所在一、二级类目人群已购人群;电商全类目近期已购、观看、商品流量、互动行为人群

期：转化

近期广告触达且未发生购买人群;近期末购人群;关联类目的已购人群;近期人群需周期性触达。

2)转化：私域人群+投放商品所在二、三级类目人群已购人群+同类达人已购粉丝+广告多次触达的未购人群

爆发期：转化

预热期广告触达人群;店铺客户、粉丝、用户行为等私域人群;电商全类目已购近期已购、观看、商品流量、互动行为人群;行业促销敏感人群;广告商业兴趣、行业分类人群。