

如何做好抖音小店随心推的投放？

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 如何做好抖音小店随心推的投放？ |
| 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

随心推是抖音推出的移动端投放工具，属于千川系统。随心推傻瓜式的操作比较适合新手小白或者没有投放经验的玩家。然而功能虽然简单，背后的逻辑却没那么简单。如果没有用户思维、平台思维、运营思维，那么投放很容易踩坑。

1、投放目标

1) 短视频的投放目标：点赞评论、粉丝提升、商品购买

2) 直播间的优化目标：进入直播间、商品点击、下单、成交、粉丝提升、评论

点赞评论为视频积累更多的互动数据，用来测试商品在消费者侧的接受程度；

粉丝提升主要是积累账号粉丝，给账号打上标签；

商品购买主要是让系统推荐有购买行为的用户；

2、投放时长

1) 短视频投放时长有：2小时，6小时，12小时，24小时

2) 直播期望曝光时长：0.5小时-24小时可选

投放时长需要根据投放目标来选定，如果是快速出量为主，那么可以选择短时间。另外，如果是需要更多的用户那么可以选择更长的投放时间，让系统花更多时间去寻找适合的用户。

3、目标用户

1) 短视频：系统推荐、自定义、达人相似

2) 直播：系统推荐、自定义、达人相似

达人相似比较适合给账号打标签，获取用户。自定义适合相对放量的操作。系统推荐成本较低，但比较依赖账号标签的度，希望系统推荐潜在人群。

二、Why