

# 巨量千川投放有什么作用和效果？

产品名称	巨量千川投放有什么作用和效果？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:合作共赢
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

## 产品详情

01、单品纯投流的方式是否可操作?需要注意哪些问题?单品直播间受众相对来说会比较窄，用户留存时间短，流量承接力相对偏弱，很容易就缺少自然流量，纯付费投放是一个可选择的推广方式。但是投流是需要成本的，所以要求产品毛利足够高，保证在去除投放成本后还有利润，同时还要注意货品是否有爆款的潜质，受众范围要相对广一些。

02、新账号如何进行巨量千川投放?新账号流量小且不，建议进行小预算多频次投放测试。需要根据人均停留时长，成单率等指标来优化流量承接转化效率，调优后可逐渐扩大投放。

按照账号类型可以分为两种情况:一、高付费账号。初期可用多计划低预算跑量，极速推广和推广各一半，前期推荐手动出价搭配莱卡定向或对标账号或达人定向。后期主播承接能力提升后可运用自动出价+固定时长模式。二、低付费账号。初期推荐使用小店随心推配合货盘调整，讯速进行账号定位。在自然流量有一定基础且有一定成交金额后再开始大力投放，一开始可使用极速推广，后续增加计划投放人群协同自然流量。

03、美妆护肤类新账号如何搭建投放计划?护肤类目一般走高付费账号路线，对于流量承载力的要求比较高，付费投放时段要根据不同主播的承接能力和内容进行调整。新号开播，优先测试直播间画面，前期极速和推广各占50%，1以低预算多计划的模式去作为账号的付费冷启动方案。在付费roi达到预期且产出达到预期之后，可以开始制作主播直播高光切片，以高光视频为主，品宣视频为辅，要求不同主播开播时段对应的素材与直播间内容一致，同时要要进行标题测试，同一视频搭配不同标题，比如配合节点、配合促销等。

04、投放跑不动为什么还要加价，而不是放弃这个计划?ecpm  
排序=预估点击率x预估**转化率**

x出价x1000，这个决定了计划是否跑得出去。要给账户分阶段：新户阶段：没有预估数据，需要高出价才能跑出去所以需要提价；稳定成熟阶段：需要区分大盘竞争，以直播间投放为例，比如早上一般竞争比较小，如果出价已经较高了就可以放弃计划。晚上竞争比较大还是要做适当提价。如果这个计划是不是之前跑的很好，但是突然不跑了，那可以再等等观察一段时间。

Q5、巨量千川投放时如何选择类目关键词？对于直播投放来讲前期投放定向范围大于2000w即可，短视频图文带货范围可以在5000w左右。低客单价可以优先选择对应类目词，高客单价可以多添加材质词。