

百度、巨量引擎、广点通、巨量千川4大主流推广渠道指南

产品名称	百度、巨量引擎、广点通、巨量千川4大主流推广渠道指南
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

经常有人会问，哪个推广渠道效果好啊？现在同时做了好几个渠道的推广，应该怎么分配预算才合适啊？

渠道不同，流量大小不同，它的推广机制也不同。做单一渠道推广的，只有理解了流量分发机制，才能帮助我们有效的做好推广。

做多推广渠道的，更要熟悉各种渠道的特性和优缺点，这样才能合理安排，取长补短，节约成本。

为了帮你更加迅速的了解信息流的主流推广渠道，我们准备了一份“巨量引擎、百度信息流、腾讯广点通和巨量千川，4大主流平台投放技巧+案例”！

其中包含：巨量引擎、百度信息流、腾讯广点通和巨量千川，这4个主流渠道的渠道特性、账户搭建技巧以及真实搭建案例。

1、巨量引擎

广告平台：头条、抖音、西瓜、火山、穿山甲等；

用户特征：受众群体广泛，在一二三四线城市皆有覆盖；

优势 算法成熟，OCPM智能算法可以找意向客户，基本不需要定向;有移动建站很方便；用户量大，几大APP用户日活很高；

缺点：竞争性大，小预算账户较难起量；对素材要求高；

投放建议 不限行业，除抖音电商外的其他转化方式；

要素：创意素材，一个爆款的计划可以撑起一个账户；

渠道特点：智能渠道；

次要因素：页面、出价、定向方式；

2、百度信息流

广告平台：手机百度、百度贴吧、好看视频、百青藤；

优势：有搜索基础，关键词定向，用户度、质量高；

缺点：算法较差，对操作技术要求高，流量相对其他平台较少；

投放建议：中小企业、TOB行业、小预算账户建议投放；

渠道特点：中级智能渠道，仍然是基于意图词的算法机制，虽然现在通过ocpm和新兴趣可以不依赖意图词，但平台本身还是依赖搜索行为；

要素：定向方式；

次要因素：出价方式、页面、出价、创意等；

出价方式优选：OCPC、OCPM、CPC；

3、腾讯广点通

广告产品主要有：朋友圈、公众号、小程序、腾讯新闻、天天快报、QQ客户端、qq空间、浏览器等；

优势：覆盖面广，日活高，用户粘性大，适合品牌宣传；年轻人受众广；

缺点：平台多，人群广，难，；

投放建议：教育、小说、游戏、轻工业品等；

渠道特点：智能渠道（可以不限定向投放，但想要保证效果还是需要限定上罗卡定向）；

要素：版位+素材；

次要因素：定向、页面、出价等；

出价方式优选：OCPC、OCPM、自动出价；

4、巨量千川

PC端极速版，减少人工操作，让系统自动帮忙投放，适合新手商家，可做视频带货和直播间带货。

PC端版，跟ad账户一样，定向精细化，投手可自主选择各种定向操作，我觉得作为优化师肯定得选版，可做视频带货和直播间带货。

小店随心推，抖音手机版即可操作，适用0基础的商家，其实就是dou+电商版，我们知道当前dou+可以视频带货，也可以推广直播间带货，用dou+获取的流量都是自然流量。

做推广重要的一点就是首先要了解你的产品，包括产品定位（社交、娱乐、游戏、服务、工具、平台等）、适用人群。

以上便是关于百度、巨量引擎、广点通、巨量千川4大主流推广渠道指南问题的相关介绍了，