

抖音上怎么做招商加盟广告推广？

产品名称	抖音上怎么做招商加盟广告推广？
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	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

一、抖音信息流广告

抖音信息流广告作为短视频app直接的获利渠道，已经渐渐吸引更多的品牌主参与其中。随着短视频app崛起，企业已经不单单满足于文字类的信息流动，进而转向更吸引用户观看的短视频时代。

抖音信息流广告有哪些？收费标准都是一样的吗？

抖音信息流广告素材类型：横版视频、竖版视频
售卖方式：刊例价240元/CPM,想要获取具体折扣价，查看评论GD(单页广告)：可点击广告主头像、昵称、标题创意、“详情”标签、“查看详情”通栏、蒙层“查看详情”按钮、视频内容右滑操作，均进入推广落地页;支持点赞交互，不统计和显示点赞数量，支持评论、转发;广告主无抖音账号，不可关注，没有抖音主页。

抖音信息流广告支持定向，可支持第三方监测曝光及点击GD(原生广告)：可点击广告主头像、昵称、视频内容右滑操作，进入广告主抖音主页;点击标题创意、“详情”标签、“查看详情”通栏、蒙层“查看详情”按钮，进入推广落地页;支持点赞、评论、转发，支持关注广告主抖音账号。

竞价广告：支持应用下载、落地页推广目的，不支持落地页-卡券广告;支持cpc、cpm、ocpm计费类型;目前支持地域、年龄、性别、激活时间、安卓版本、ios版本、网络、运营商、手机品牌等定向，暂不支持app行为分类、兴趣分类等定向。

抖音开通的广告资源有两种：开屏广告(CPT)和信息流广告(CPM)，可以根据自身行业以及产品/服务选择自己的购买方式。抖音开屏广告的售卖方式为CPT(广告主可以选择在全天24小时内任一时间段投放广告，用户只要在这段时间内打开抖音APP，即可看到广告。在这一时间内无论广告展示多少次都不会收取广告费用)。信息流广告的购买方式为CPM(按千次展现计费，用户只要看到广告，就算作一次展现，广告在24小时内，出现多次也只收取一次的费用)。

二、抖音招商加盟广告如何投放？后台如何搭建？

1、首先为什么要在抖音推广

- 1) 用户人群多抖音注册用户数已超过10亿，日活超4亿，且85%以上为90后的年轻用户，且70%的高活跃度用户来自一二线城市，在移动互联网时代成长起来，具备网络消费能力，有较好的消费观
- 2) 多用户标签，投放抖音目前拥有性别、年龄、时间、地域、兴趣分类等属性标签，企业可以在投放时选择合适的标签属性进行投放，将广告尽可能的投放给目标受众。
- 3) 计费方式抖音广告是支持按cpc、cpm、cpa等多种广告计费方式，可以根据广告预算去选择适合自己广告产品的计费方式，以达到广告成本z优，用z少的广告成本带来更好的广告转化

2、抖音广告后台搭建步骤

进入（推广后台管理）

1) 创建广告组进入后台点击（新建广告组），然后根据您推广的产品或服务类型选择（推广目的），设置（投放类型）（广告组日预算）和（设置广告组名称）

2) 创建广告计划 选择（投放范围），投放范围分为默认和穿山甲两大类。 选择（投放目标），投放目标有转化量、点击量、展示量三种目标可以选择 选择（用户定向），根据推广的产品或者服务的目标人群属性来进行选择即可 设置（预算与出价），可以设置日预算或总预算，也可设置指定的投放时间段 填写好（计划名称），即可完成广告计划创建

3) 搭建广告创意

选择投放位置，有优选广告位、媒体指定广告位、场景指定位置可以选择

选择创意类型。可以选择横版视频或者竖版视频

添加创意内容。按照要求填充好创意素材

设置账户品牌。该账户头像&品牌名称用于广告展示，需要使用能够准确代表所推广产品的品牌名称和头像

设置第三方监测链接。这部分主要是为了防止广告主不完全相信媒体的数据，可以找第三方做中间人验证数据

3.招商加盟类行业在抖音广告应该如何投放？

1) 招商加盟行业在推广前，首先要确定的就是目标投放人群，你想要吸引什么样的人加盟，你就要千方百计的围绕着这样的人群进行定向设置，只有准确的找到自己想要的目标人群，能让广告投放的效果事半功倍。

2) 确定好了广告要投放的目标人群，下一步就是要有好的创意展现在他们面前，挖缺客户的需求，只有当创意关联到客户人群的投资心理，才有可能将他们变成转化目标。不去分析理解客户的心理和行为意向，搞不明白客户到底需要什么，再好的创意也没有意义。

3) 前两步都做好了，如果没有一个质量高的落地页，那前面的努力都是徒劳，客户来到你的落地页，想了解加盟成本，转了一圈什么也没有，想了解扶持政策，也没有，想看看产品优势，还没有，客户就会

觉得在你这做过多的停留，没意义。

总结：从整个社媒营销的投进趋势来看，抖音短视频的确正处在高速增长的阶段。