

朋友圈广告推广投放怎么样？效果好不好？

产品名称	朋友圈广告推广投放怎么样？效果好不好？
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

微信朋友圈广告优势

1. 大量曝光广告资源种类多，微信平台上拥有海量用户：目前微信用户群体中活跃用户达8.3亿。
2. 投放度很高可以根据客户的要求选择不同的定向条件，锁定符合商业目标的人群。其中定向包括性别，年龄，兴趣爱好，学历，手机型号，手机价格，结婚是否，包括有没有孩子，这些都是可以进行定向的。通过平时投放的经验，餐饮，婚庆，教育，汽车，房产等行业做朋友圈广告的效果是显著的。
3. 合理成本微信朋友圈可以提供多种计费方式，兼顾短期效果与长期价值，传统的地推，电视，地铁，报纸，公交车、等费用较高，朋友圈广告竞价是目前好的选择。因为它的成本可控。
4. 效果客观提供完善可视化的数据，助力广告主优化转化效果，后期的投放人群数据，比如多少人点击，多少人查看图片，多少人点赞评论，多少人转发等，这些都是后台可以实时监测调控的。

随着互联网的加速发展，大数据的日益成熟，越来越多的传统广告慢慢被市场淘汰，新型的互联网广告越来越被大众人群接受。

微信朋友圈广告投放形式有哪些；

1、图文广告

图文广告主要包括广告主的名字和头像、文案、图片、好评评论和互动，包括外层文案、外层图片、文字链和用户社交，是一种常见的朋友圈推广方式，简单灵活，选择性更强。

2、视频广告

视频广告也是生活中比较常见的推广形式之一，它可以更直观地展示出丰富、全面的内容。它由广告主

的头像名称、文案描述、小视频和互动部分、详情链接组成，其中包括外层文案、外层视频、文字链和用户社交。用户可以直接点击观看视频，从中了解广告信息，也可以点击链接查看。

3、基础式卡片广告

基础式卡片广告包括图文和视频两种形态，它的文案在图片的下面，在原创内容上与朋友圈存在着一定的区别。把广告创意融合到同张卡片中，不管是在版面还是在整体上，都可以吸引用户互动

4、选择式卡片广告

选择式卡片广告在卡片广告的基础上一个广告，两种创意，吸引用户选择自己喜欢的广告内容，会更有利于大众的互动，从而了解大众的想法，在体验上效果会更好。

5、滑动式卡片广告

用户可以对广告点赞、评论、讨论等，让用户和更多朋友一起“参与”到广告中简洁的互动，给用户提供更新鲜有趣的体验，让用户更有参与感。从以下几个特点，只要运营优化给力，投放广告是有效果的。

1、传播性强：朋友圈广告不受时间及空间的限制任何人都可以浏览到你的信息。2、：几千就能达到几万、几十万人群的曝光3、表现的形式比较多样性引起客户的兴趣，从而扩大企业品牌，形成订单的转化。4、朋友圈广告可以根据用户的行为划分，从而保证受众的用户是意向度极高的，进行化的投放，对企业的销量有很大的帮助！一、如何让微信朋友圈广告吸引用户点击 投放前一定要想好创意的文案，这个是整个朋友圈投放关键的。因为朋友圈广告属于硬广，必须要设计得足够吸引力才能吸引用户去点击打开。 投放前一定要想好创意的文案，这个是整个朋友圈投放关键的。因为朋友圈广告属于硬广，必须要设计得足够吸引力才能吸引用户去点击打开。 1)挑选有趣的配图 请注意，对用户来说，朋友圈是比较私人的，广告出现在这里，除了要抢眼，更要令人容易接受。内容，构图，颜色，都会影响用户对品牌的印象。所以，请注重受众体验，挑选优质而有趣的图片，不要使用过于强烈，粗糙，与业务毫无关系的图片。 2)讲故事 讲故事吧，可以狂想而科幻，也可以日常而温暖。无论讲什么样的故事，用图片营造一种氛围，或展现故事的某一时刻，都会很吸引人。 什么是好文案？

简单、有趣、有说服力，符合这三条就是好文案。 3、用户 投放时，思考清楚微信的活跃用户，还是要根据具体用户的画像来做，收据数据和用户信息，例如全国核心的汽车销售城市的数据等。然后不断测试投放的时间段、地域、年龄等各个维度，不断优化投放策略和效果。对应的优化或更改投放计划。要知道所有的广告推广渠道，本质只是一个传播途径，线上广告也好，线下广告也好，都只是为了让广告主接触更多的用户，通过广告搭建起广告主与用户的联系。成熟的广告主投广告，不止是关注广告投放期间带来的具体转化，更多看重广告给他带来的数据分析能力以及广告附加值，包括品宣传播、渠道建立、复购、转介绍等。目前，朋友圈广告有5种广告形态：图文广告、视频广告、基础式卡片广告、选择式卡片广告、@广告主互动广告。朋友圈广告可以提供这样几种跳转1、品牌活动推广支持“图文”和“视频”，点击文案可配置“查看详情”和“领取优惠”、“预约活动”等，点击后跳转模版详情页、公众号图文消息和自定义H5页面，满足品牌曝光、产品/活动页推广等推广诉求。2、公众号推广可配置“查看详情”和“了解公众号”，点击后跳转模板化

的[公众号](#)

详情页，可满足提高公众号度，培养潜在消费者及忠诚粉丝的推广诉求。利用朋友圈投放广告已经成为了很多朋友的选择，朋友圈投放广告的效果怎么样？以上小编和大家一起来了解相关内容。当然相关渠道的广告投放对于一些潜在的需求客户的吸引力是非常大的，