

电商平台千川创意标签怎么写

产品名称	电商平台千川创意标签怎么写
公司名称	黑龙江浩卓传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	哈尔滨市香坊区三角头道街215栋2单元4层3号(住宅)
联系电话	17645101804

产品详情

创意分为：创意形式（直播间画面/视频）、创意分类、创意标签

首先，我们要确认的是创意形式的内容一种是直播间的画面，一种是短视频，如图所示，左边的话就是你直播的实时画面，直接推给你，右边就是通过短视频素材推给你，商家可以按照自己的实力情况去选择。

接下来就是创意分类和标签，还是之前的例子，高客单价的女装针织衫，创意分类可以选“**服装鞋帽”，同时也可以是“**化妆品”“**箱包眼镜”等等，这个是比较简单的，

其次呢，是创意标签，这边直接给你一个公式“10个产品标签+5个功能标签+5个人群标签”如图所示可以看看小编为这个针织衫选的标签，那么以上就是我们的创意板块的内容了。

直播间计划搭建的策略和建议

如果您是一个要度过新手期的直播间，开场0-5分钟的计划搭建要怎么去搭呢？

首先，小编建议大家前期先投放进入直播间，具体的设置方法如图所示，可以参考，

定向人群板块可按照小编前面所讲的搭配公式，多建几条计划进行测试即可，那么对于不同时段的直播

间投放策略的话，小编这边也给大家一些建议。假设我们这场直播有3个小时，3000元的投放预算，我们大概怎样分配呢？

首先开场30分钟，以200元投放进入直播间，目的是第一开场氛围很重要，直播间的场子能够快速热起来，可以帮助你留住更多的一个人群，更好的承接极速流量，第二是给主播信心，让主播在开场的时候迅速找到状态

到了开场15—45分钟的时候，投放300元商品点击或直播间下单，因为这个时候，要开始讲福利款了，目的就是为了解，利用开场的极速流量，能够马上带来商品的成交，而福利款本身是容易承接流量的产品，容易转化的产品，所以我们不用投放一个特别深的转化目标，投我们的商品点击即可。如果您没有什么信心的话，投直播间下单也可以

*后根据45分钟内福利款的转化情况，如果说转化的效果不错的话，可以考虑投一笔直到直播结束前30分钟的大额直播间成交，中间配合爆款上架，穿插投放2—3笔直播间下单促进转化