

如何做好广点通信息流广告？主要从哪几方面入手？

产品名称	如何做好广点通信息流广告？主要从哪几方面入手？
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

如何做好广点通信息流广告？主要从哪几方面入手？

一、如何做好广点通广告投放？

1、转化定位

信息流广告就好比我们在逛街时接收到的广告，如果想要凭借一个创意或者一个页面展示就让一个没有明确意向的访客购买产品，这无疑有很大难度。想要做好信息流广告，第一步就是正确定位转化方式。你想通过信息流广告达到什么转化目的?引导搜索，关注账号，访问更多，还是直接转化。只有确定了转化目的，才能有针对性的制定推广策略。

2、物料撰写

不用渠道的用户画像不同，使用目的不同，所以投放渠道类型往往决定了创意的主题类型。信息流广告的物料撰写跟竞价的创意是有本质上的区别的。信息流的物料撰写要符合用户思维并且追求原生性，在不引起用户反感的情况下吸引点击。

3、着陆页面

在竞价的着陆页上，我们通常会简单地放一些弹出窗口等强转化方式。因为我们清楚的知道通过竞价推广引来的都是比较精准的流量。但是信息流就不一样，用户正在浏览新闻或者朋友圈，突然跳出一个吸引我的话，打开一看，就是广告宣传和弹窗，恐怕我会直接关闭网页走人。所以着陆页设置对于*终的成交是特别重要的一步。

4、人群分类

信息流广告很难精准的覆盖某一类人群，它所面对的人群属性比较复杂。做好人群分类，根据不同的人群来制定不同的转化策略，如果想通过一个套路转化所有人，你认为会有多大的可能? 答案显而易见。

二、信息流广告究竟该如何进行优化?

1、设置合理的转化点

做任何推广之前，必须明确广告主产品目标用户是谁，有哪些属性，多和产品/业务人员进行沟通了解，分析总结目标人群属性，做好产品定位和受众人群分析，明白自己的推广目标，根据选择的定向方式，设置合理的转化点。

比如金融客户，那么人群属性可能为20-40岁，男性居多，对房子、汽车等感兴趣人群，如果是电商客户，那就要分品类，比如小红书，是20-25岁，职业白领，较高消费能力，而唯品会则是18-40岁，普通女性，尤其对价格敏感。经过前期分析将目标客户打上相应标签。

2、基本定向

性别、年龄、地域、学历、收入、使用设备等等。

3、兴趣定向

受众搜过什么、用过什么、关注什么。

4、行为定向

去过哪里、下载过什么APP、买过什么。

5、物料撰写符合用户思维

信息流的物料撰写不能像竞价一样简单，而应该站在用户的思维角度来考虑。先进行产品卖点分析，再进行用户需求分析，然后将两者匹配写出打动用户的文案。建议参考以下套路：

1) 只说有用的话，我们可能只有三秒钟的展示机会。

2) 内容放上一些福利，没人不喜欢好处。

3) 尽量贴近生活。

6、优化着陆页面

普及一下正确的信息流着陆页面优化流程：明确覆盖人群—确定转化通道—引导访客行为—设置转化点。

三、关于广点通广告投放，以下经验可供参考：

1、瞄准用户，制定策略

我们可以把策略的制定，总结为广点通的3C理论，即Customer（用户）、Cost（广告成本）、Core（广告核心主题），通过3C理论的灵活组合运用，定会在您广点通投放过程中，起到事半功倍的效果。

1) 精准定向找到核心用户

精准的定向广告带来的是高转化率，低安装成本！在制定广告策略第一步找到核心用户。

找到核心用户小贴士：出较低的价格不定向投放给所有用户，投放结束后通过报表分析找到点击广告的核心用户群，通过几次的广告投放取点击广告核心用户比对，找到广告核心受众。

2) 探索核心用户感兴趣素材

设计几套素材风格，投放给相同的用户，试用同样的出价，查看线上的效果。点击率较高的素材可初步判定为用户较感兴趣的素材。

通过多重测试，可以便捷的寻找核心人群喜爱的素材。

3) 关注广告成本

a、只为潜在用户买单！

按点击付费，可以设置一个可接受的*高出价作为广告价格，广点通将会以此价格作为你的广告计算排名，同等效果下，广告出价越高，所获曝光也会越多。

b、按点击率和转化率效果，制定出价策略。

结合不同的定向条件设置不同的出价。点击率和转化率高的用户给相对高的出价，而针对点击率和转化率较低的用户则适当的降低出价；

不同的规格，由于市场竞争情况的不同，也需要设置不同的出价来进行竞价，以免出现出价过低，曝光不足，或是出价过高的情况。实时监控调整出价，拿捏*合理的价格。

c、结合推广活动出价。

在实际操作中，还需要根据您的实际推广需求，进行出价的调整。例如，游戏行业在开服初期，需要通过加大投入，抢占更多曝光，这时就可以提高出价水平，在短期内完成用户的快速积累。

或者当应用内有一些新的促销活动时，也可以加大一些投入，快速引入新老用户，提升应用活跃。

2、高效执行，快速响应

在制定好策略后，还需要对既定策略进行快速有效的执行。可通过实时调控，更灵活的掌控广告曝光情况，通过出价的即时上下浮动，进一步提升广告的投放性价比，*大化保障广告投放的效果。

3、快速响应，即时调控

目前广点通可以提供2小时延时的小时级广告数据报表，可以通过查看小时报表，迅速了解到广告当日的表现情况，并根据情况及时调整出价或投放策略。

4、总结规律，优化效果

通过社交广告数据报表分析，我们可以清楚的看到自己的广告素材的曝光、点击、安装等情况，并依次为根据调整广告的投放策略；从而形成从投放机制到效果数据，再从数据回馈投放机制的良性循环。