电商平台广告哪种投放方式好？

产品名称	电商平台广告哪种投放方式好？
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

一、电商平台官方付费推广

这种方式是直接与电商平台官方进行合作，购买广告位，优点是曝光量大，宣传效果好，缺点是比较昂贵，详细来讲有以下几种广告形式。

·电商平台开屏广告

开屏广告是用户点开电商平台app后，由电商平台强制播放的图片、动图或者视频广告，往往在3-5秒的时长，用户感兴趣时只需要点击画面即可进入相关链接了解详情，而不感兴趣的用户可以选择跳过或者等待视频放完，并不影响用户的正常使用，因为时长比较短，所以不怎么会引起用户的反感。

·广告视频投放

这种方式是官方提供一个短视频位，由品牌方制作广告视频，交一定的费用后投入广告视频，比如我们刷电商平台时经常看到的各种小游戏试玩推广视频就是这种，而且一般会由官方标注上广告的标志，用户一眼就知道是广告。

缺点是用户一看到广告标志很可能就会划走，那么系统给的流量转化率就会很不理想，但优点是只要广告视频质量够高，就能够吸引大量用户。

二、电商平台达人推广

电商平台上有许多粉丝基础庞大的网红达人，他们一般都会额外有商业合作来赚钱，而他们的粉丝数量就奠定了流量基础，不用担心推广视频的播放量，而且能够拥有很多粉丝也从侧面证明的达人的自身能力，视频质量也有一定保障。

这种推广方式成本不定，效果不定，比较依赖品牌方所选择的达人的推广水平和粉丝数量，粉丝越多的达人广告报价也就越高，但成本相较于官方合作还是比较有性价比的，而且品牌方不用自己制作视频内容，流量达人自带，除了前期找达人耗费的时间成本，算是非常省时省力省成本的推广方式了。

三、运营官方账号

这是金钱成本zui小的一个方式，但也是需要花精力zui多的方式，品牌方自己运营官方账号，不仅需要有耐心，还要懂得抓住机会，把握热点事件，精心运营粉丝等，非常繁杂，且成果比较有限，更适合那些非常热门有粉丝基础的品牌方。