

# 出海社交软件都有哪些？怎么选择？

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 出海社交软件都有哪些？怎么选择？                            |
| 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<br>联系我们合作共赢:联系我们<br>投放联系我们:联系我们 |
| 公司地址 | 贵州遵义市                                       |
| 联系电话 | 18218498858 18218498858                     |

## 产品详情

Face book ， Google ， Tiktok开户代投 ， KOL社交媒体全球化投放

## Facebook

评价

用户多、质量高，Facebook 是适合绝大多数品牌广告营销的重要阵地。

Facebook

拥有日活超过16亿的庞大用户群，有无数的潜在用户，适合绝大多数品类的品牌根据目标用户画像在 Facebook 开展广告营销。

Facebook 支持根据人口、地理、兴趣爱好、行为习惯等信息精准定位，找寻\*优价值的广告受众。只要能够确定自己的目标受众，再根据受众喜好进行素材制作，一般都能获得不错的表现。

不过要注意，不同地区用户的习惯不同。品牌所选择的出海市场，Facebook 是否能满足要求？品牌本身的目标用户是哪一类群体？

例如，Facebook 在美国的市场占有率高达 73%，但在印度因为政策以及其他原因市场占有率却仅为 22%。

此外，许多年轻人已经被更年轻的平台吸引，故 Facebook 的活跃用户相比于其他软件活跃用户更偏年长，如果品牌主要想吸引年轻群体，就应该选择更加年轻人喜欢的平台作为主战场进行推广。

## Instagram

## 评价

要抓住年轻人的心，首先抓住年轻人的眼睛。Instagram 适合高颜值产品，目标群体以年轻人为主的进行推广营销。

Instagram 有着将近 10 亿的月活跃用户，且以年轻女性为主。全球 71% 的 Instagram 使用者年龄在 35 岁以下，美国青少年的使用率高达 72%。

Instagram 大多数受众主要生活在大城市，受教育水平为大学及以上。这类群体爱美爱玩爱吃爱分享，对新鲜事物有着强烈的好奇心，追求生活质量，愿意对优质的产品和品牌给予支持，表现出较强的消费潜力，成为众商家抓住新兴消费力量的营销重地。

由于主打项是图片，目前也加入了短视频的赛道，Instagram 对商家的广告素材要求相对友好，只要是美的、新颖、有创意的图片都会被用户喜欢。

Instagram 比较适合拥有实体环境展示空间，大量的产品和配件可以在同一个画面中显示的品牌。例如衣着服饰配件，这些产品既符合 Instagram 的用户喜好，又可以被实境展示搭配呈现，也很容易出唯美、有艺术感的素材，透过素材讲述产品的故事。

## Twitter

### 评价

评价：海外的微博，除了社交属性还有新闻属性，视为独立站引入流量的\*\*渠道之一。

和国内的微博相似，用户除了在上面进行社交以外还会围绕世界上正在发生的大小事情进行对话、讨论。

Twitter 的用户喜欢的就是「有趣的内容、图片，以及激励人心的格言」，品牌可以将这种用户偏好连结到自身品牌做内容策划，透过社媒吸引到更多有相同关注的人，以此提升转发的次数，提高品牌的能见度，开发新的客户。

同时 Twitter 更有效且实时。若能够在 Twitter 上实时且准确地回复用户信息，也会为品牌形象和评价加分，助力产品的销售。

据调研 80% 的 Twitter 用户每天在平台上搜索有哪些\*新的科技、产品、音乐、流行、电商、游戏，其中还有超过 65% 的用户愿意成为第一个使用\*新的手机的人，对中国品牌而言，这些用户行为都为品牌在 Twitter 上去介绍品牌故事、产品特色打下了良好土壤。故 Twitter 也更适合这些产品品类的商家进行营销推广。

## Pinterest

### 评价

评价：兴趣爱好带来高质量用户，是高效的图片引流渠道。

它是一个基于兴趣爱好的图片分享型社交平台，用户通过图片的附带链接进入品牌独立站的几率是其他平台的3倍。瀑布流的图片展示形式可实现新图片自动加载，出现在页面底端，让用户不断发现新的图片，通过图片右下角的 visit 按钮可以访问原网站。

Pinterest 的用户有 60% 为女性，与此同时，男性用户的增速也以同比 50% 的增速增长。数据显示近 80% 的美国千禧一代女性和 40% 的千禧一代男性都在使用 Pinterest。这表明，目标群众是年轻用户的品牌在 Pinterest 平台上仍然有巨大的机会。

Pinterest 以食物、居家装饰、衣着服饰配件、美发美容以及健康健身为五大主题的社交平台，如果品牌正好在上述五大类主题之内，便很适合以 Pinterest 作为主要的社交平台。

## YouTube

评价

评价：世界上访问量第二大的网站，必不可少的视频营销平台。

YouTube 每月有超过 20 亿的登录用户，在美国 15-35 岁的人群中，有 77% 的人使用。

YouTube 的广告分为几种类型，分别有可跳过的、不可跳过的以及 6 秒的短视频广告等，因为展现时间和形式，品牌的素材质量要求比较高，需要具有原创性、足够吸引人，才能在短时间内打动受众，让他们选择你的产品和品牌。

同时 YouTube 上非常适合做网红营销，其平台中大多数网红都具有专业的视频制作能力。他们内容优良，号召力也强，通过选择适合的网红、匹配对口的粉丝受众，加上有号召力的优质原创内容，有利于提高品牌关键词排名。偷偷告诉大家，YouTube 大部分网红营销都能收到超出预期的反馈。