

电商平台广告怎么做投放才能吸引用户关注?如何优化？

产品名称	电商平台广告怎么做投放才能吸引用户关注?如何优化？
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

电商平台广告怎么做投放才能吸引用户关注?如何优化?

电商平台广告主要是通过电商平台推荐流广告位推荐给用户，用户可以通过观看广告，可以直接点赞+评论+分享等功能，广告样式也是具有开屏广告、信息流广告、贴纸广告等多种广告形式。下面就一起来我们来看看电商平台广告怎么做才能吸引用户关注。

一、电商平台用户人群特征

- 1、电商平台主要是以打造年轻人的娱乐为主的视频，年龄层跨越度极大上到70岁小到3岁。
- 2、一二线城市人群比重超过50%，具有很高的消费能力，电商平台效果好的原因，购买力直接决定了广告效果。
- 3、电商平台打造三域营销闭环：公域流量、私域流量、商城流量。

二、如何优化

1、全面了解产品本身

在投放之前，我们要了解产品所在的生态环境，根据季节、定价、类目、市场情况去进行选品。如果新玩家对自己选的产品不放心，怕在平台上跑不动，我们可以尝试跟品，去参考目前市面主流平台的一些产品，进行摸索。

2、明确用户群体画像

根据目标用户的画像对投放的地域、年龄、性别都做出精准的定义，只面向这些精准人群做广告。让投放的广告精准推送至群体用户，这样就可以提升付费转化率。

如果你的目标用户是一个受众特别广泛、基数特别大的群体，比如日用品，服装类这些，前期还是有必要通过限制定向的方式缩小你的用户范围，以期更快学习到适合你的目标用户的。如果是受众小的产品，用户群体不大，就可以通过前期泛定向的方式先尽量扩大曝光。

三、如何做才能不反感

1、融入平台内容

提到广告，大家的第一反应都是反感，但是如果广告做得好的话，大家还是乐于接受的。由于短视频受时间限制，我们的广告需要在有限的时间内将产品的创意和卖点都传递给用户。

2、情节设置要夺人眼球

我们先来说标题文案。如何通过一个标题抓住用户的眼球呢?电商平台的用户比较偏爱一些新奇或者猎奇类的标题，所以标题需要吸睛或者引人关注的，如果标题不能直切要点，用户就会直接pass。

3、注意匹配度

电商平台用户比较看重的是标题和落地页的匹配度。如果产品标题里面打的是某个卖点，视频里面讲的是另外的卖点的话，这样的素材转化通常是比较差的。

想做电商平台巨量广告投放开户运营服务的欢迎咨询！