

# 电商平台信息流广告中定向的作用是什么？

产品名称	电商平台信息流广告中定向的作用是什么？
公司名称	黑龙江浩卓传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	广告投流:联系我们 广告开户:联系我们 开户代运营:联系我们
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

一般定向方式主要分为三类：基础定向、兴趣定向、行为定向。

1. 基础定向：指以人群基本属性进行定向。例如年龄、性别、学历、地区等。

年龄定向：在定向上，无特殊要求，直接根据自身产品人群进行选择即可。

性别定向：同上。

学历定向：建议在定向时选择不限。据相关数据统计，信息流大部分消费人群都集中在大专学历以下。如果你设置较为详细的学历，流量可能会减少。

地区定向：常见的有区域定向和LBS两种（由于基础定向获取的是潜在人群，建议此项定向时尽可能缩小其范围）

设备定向：一般建议选择不限，也可根据自身情况进行分设备投放。

通常基础定向锁定的人群较为宽泛，适合做品牌曝光、产品认知等。

2. 兴趣定向：

指根据用户的兴趣进行定向，分为核心兴趣和人群兴趣。

核心兴趣：指最符合行业人群的分类，且能在后台找到的兴趣。以教育行业为例，你可以在后台选择最符合人群的兴趣，如语言培训、公务员考试等。

人群兴趣：包括但不限于行业兴趣。以招商加盟为例，除了选择招商加盟兴趣外，还可以选择美容、

旅游等其他用户同样感兴趣的分类。

兴趣定向锁定的人群大多为意向人群，较为适合IP包装、内容传播等。

3. 行为定向：指通过大数据对用户行为进行定向，分别为搜索定向、互动定向和回头定向。

搜索定向：基于用户的搜索词进行定向。

互动定向：基于用户的社交行为，像互动点赞、转发、评论等进行定向

回头定向：基于用户曾经的浏览行为，像购买、浏览相关页面或公众号等进行定向。

行为定向锁定的人群较为精准，适合产品销售、客户线索获取等。

需要电商平台巨量广告投放开户运营服务的欢迎咨询！先开户，后收费