

# 今日头条广告OCPM出价有哪些技巧？

产品名称	今日头条广告OCPM出价有哪些技巧？
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

在媒体信息流面前，人人都是自媒体，但是有多少企业和商家可以掌握到用户的兴趣，及获取到的用户\*呢？随着近年来的发展，头条广告可以做得好，特别是头条集图片、视频、文章为一体的\*\*王平台，可以帮助企业\*\*广告投放效果，降低成本且获取、高质量的用户。头条广告主要有3种出价方式，分别是CP C、OCPM、CPA等这种方式，重点讲OCPM出价投放知识点。OCPM：在头条推广中，按照有效的方式拨打电话，同时提交相对应的表单，即可收费，只是具体收费需要根据行业的特点。所以，也给大家重点讲解下头条广告OCPM出价是怎样？有哪些技巧？等相关问题

一、头条广告OCPM出价是怎样？目标转化出价OCPM是按照广告展现来计费的，无论广告是否会被点击都不会扣取广告费用。另外，头条广告OCPM出价主要有两种方式：智能投放、两阶段投放。智能投放只需要为你当前的转化目标出价；两阶段投放分为点击出价和转化出价，点击出价用于比较稳定的广告投放，而转化出价，是根据广告内容做出的投放，进行更精细的分类，让广告投放更加有效果。

二、头条广告OCPM出价有哪些技巧？头条广告OCPM出价要重点考虑两个问题，成本问题和跑量问题。对于转化出价，不仅要保证初始积累量，也要保证转化速率，确保不会超出预期成本，同时使用效果大化。所以，可以参考以下出价技巧。

- 1、合理设置转化目标每个行业都有各自的特点，所以要优先考虑该行业的用户量，用户群体，终考虑转化的效果，再进行出价投放。
- 2、有效选择定向和兴趣分类人都是自私的动物，只会感兴趣自己需要的那一部分，所以，可以根据用户的兴趣和用户群里的需求是否庞大，进行出价投放。
- 3、优化预算设置和出价可以先从低价格开始出价，一般初始出价可以设置为信息流成本的3-5倍，静观投放的效果位置如何，再进行调整出价，这样确保不会在不了解当前行业的情况下，贸然出价。
- 4、选择合适的投放方式投放的方式决定出价的价格，同时还与企业当前自身的经济情况有关，如果企业是处于成本和出价方式探索期，建议使用标准投放，稳步出价，如果已在头条上收获到效果了，可以快速出价、投放。

总之，头条广告oC PM出价是可以根据图文、视频素材进行广告投放，它能够支持更丰富的转化目标、兼容各种创意样式及交互、适应更短的转化路径，确保让企业投放有效果。只不过，也要避免重复频繁的进行价格、定向等调整，以免让用户感受到不稳定。