

抖音如何搭建巨量千川搜索计划

产品名称	抖音如何搭建巨量千川搜索计划
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

千川搜索是基于巨量千川平台，为商家和达人提供搜索场景下的营销解决方案，通过获取更加的**，让电商营销更高效。产品优势: 关键词定向，ROI高，长周期转化价值突出占据搜索入口，影响用户心智

关键词类型1、品牌词：转化效果很高但是覆盖范围小。2、品类词：转化效果较强，覆盖范围较大。3、商品词：转化效果较强，覆盖范围较大。4、通用词：覆盖范围大，转化效果一般【推荐词、测评词、功效词、达人词】。5、竞品词：拦截。投放目的1、补量：通投广告竞争压力大时，通过搜索广告恰当补量，投放定向相关关键词将难消耗的预算进行迁移。2、ROI**：搜索广告定向人群较为，通过对关键词的选择与匹配**整体ROI。3、种草转化：对已经进行过内容种草的产品，通过搜索广告拦截**进行转化。4、打爆品：对本身具备爆品潜质的商品内容进行好运营的关键词&内容设置后，通过搜索广告**关键词&内容热度，进而打造爆品。什么是巨量千川搜索计划?搜索广告投放位置不是刷视频的界面，而是用户通过搜索框搜索关键词后的界面，必须要用户主动搜索才能触达。巨量千川搜索是以关键词投放的计划，关键词比较重要，先根据关键词的准度，再根据ECPM排名展现。使用初期尽量多设置关键词数量，增加计划曝光概率。或者使用托管产品，依靠系统智能匹配关键词投放。巨量千川搜索计划的应用场景?搜索为用户主动发起的行为，意向度比较高，通过投放搜索广告可以锁定更多优质**，可以作为投放的增量、补量、**投放ROI的手段。作为直播间**的补充渠道，增加更多人群，A3、A4、A5人群占比为主，购买意图很强可以直接进行转化。想**ROI或稳定高ROI，希望长期覆盖**，可以把搜索作为主要阵地，测试核心的关键词，不断的转化人群。如何搭建巨量千川搜索计划?【竞价推广】-【搜索推广】再选择“推广或“极速推广搜索重要的是关键词的选择，在推广下可以使用系统推荐，也可以导入关键词(单条计划关键词数量建议在500以上)，或者使用直接使用托管[成本稳投]，让系统智能匹配**。投放目标选择直播间成交或者支付ROI;出价通常高于通投计划20-50%之间，每个类目看具体情况再调整除了地域定向(排除不发货地区)，其他定向可不做设置，搜索的人群比较。如何设置搜索关键词?使用系统推荐，或者批量导入优质关键词。关键词可以选择1000个，系统会推荐、也可以自己导入词包在词的覆盖上有广泛、、短语3种选择，根据计划需要选择。想要高投产选择、想要大**选择广泛、想要多人群选择短语。初期多选关键词，根据ROI反馈慢慢聚焦到一类关键词上，然后重点投放。关键词相关性很强，可是不转化怎么办?相关性和转化没有必然联系。相关词、功能词、卖点词、品牌词都可以选择，每次尽量把1000个词选满，再根据数据反馈确定转化效果，3次不转化的词可以排除，慢慢聚焦转化词。搜索会抢通投的量么?不会，计划投放的渠道不一样。计划投放渠道一个是信息流界面、一个搜索结果界面，两个

界面不一样不会互相干扰，用户的人群也不一样。如果搜索的消耗比较大，可以单独开一个账户进行投放。如何拓展搜索关键词?搜索计划的底层逻辑是以词找人，优选择先搜索量大且的词，产品词的拓展效果佳。1、产品词-描述产品的词，如***。2、功效词-描述产品功能的词，如抗皱抗衰。3、品牌词-描述产品品牌的词，如欧*雅。4、行业词-产品所属行业，如护肤美妆。5、人群词-描述人群特点或需求，如成分党敏感肌。6、场景词-描述产品使用场景，如熬夜党、沙滩鞋、旅游包。7、竞品词-竞品相关词汇。

新手使用搜索推广的注意事项?搜索推广主要是人找货、词找人，可以有效拉投产，对于品牌类、近期热点类直播间投放增效明显。1、无需定向：搜索计划是人找货，无需做过多定向设置，用搜索词锚定即可。2、高预算：基于搜索量，预算无需太低。3、多计划：所计划搜索广告当前仍处于成长阶段，可通过多创建计划日均30-50条，探索高ROI、高消耗词组。4、相关性：一定不能忽略素材与关键词的相关性，例如产品词、功效词为主的计划需要搭配对应产品种草、痛点解决的素材效果更佳。