抖音TikTok社交媒体怎样做海外广告推广

产品名称	抖音TikTok社交媒体怎样做海外广告推广
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

抖音TikTok社交媒体怎样做海外广告推广

短短的两三年中，tiktok成为海外视频推广炙手可热的平台，成为了能与
Ins、YouTube 一争高下的现象级 产品
，从Tiktok的发展趋
势，以及海外用户国家的分布和用户画
像来看，目前Tiktok对于跨境电商卖家来说就是一块流-量的蓝海，谁先进入谁就可能吃到第-一波流-
量红利。那么对于跨境外贸人，如何用好tiktok，帮助自己的产品开拓海外市场？

数据显示，2022年底，TikTok月活用户已超过13亿，可预见性的是，这一数字未来还将继续增长。TikTo
k作为时下最-受关注的社交媒体平台之一，不管是当前的流-
量池，还是未来的潜力，都是相当令人心动的。

此外其作
为一个新兴平台，
在付费广告价格方面，TikTok仍然处
于一个较低的水平。所以对于独立站卖家来说，是可以考虑在该平台投放广告的。

TikTok的广告形式有很多，包括开屏广告、信息流广告、挑战赛、贴纸、企业账户、网红等，今-
天我们就来详细讲一讲，信息流广告的投放。

信息流广告的推广目标被分为了三大类，分别是品牌
认知、受众意向、行动转化，不同的目标所对应的受众不同，最后产生的效果也有所不同。

品牌认知

品牌认知，实际上就是让更多的人注意到你的品牌，认识你的品牌。所以其在投放的过程中，会始终遵

循一个原则，即尽可能扩大受众覆盖面。为了最-大化效果，卖家可以考虑将红人视频作为投放对象，一方面红人的视频会更加优质，更加符合平台的要求，另一方面也可以再次利用红人的影响力。

不过要注意的是，为了避免让用户产生疲惫感，建议最-好是将展示频次控制在3天一次。当然卖家也可以考虑多制作几个视频，这样能够有效降低视频疲劳，还能加深品牌在平台用户心中的印象。

受众意向

受众意向也可分为五个推广目标：访问量、应用安装量、视频播放量、线索收集、互动率等。

将受众意向作为投放目标，一方面可以有效增加网站的浏览量，另一方面也能收集更多的用户信息。

卖家需要在独立站或单页上添加Pi
xel，这可以对用户进入网站后的行为数据有一个更好地追踪。方便卖家找到有可能存在问题的页面，有针对性的优化，能够帮助卖家提升网站转化率，从而提升整体的推广效果。

而在线索收集方面，则会比较适合B2B
卖家，通过TikTok广告收集到用户信息后，卖家可自行对其进行回访，从而建立更真实的联系。

互动率方面，则主要用于提升主页浏览量、主页粉丝量，其所能带来的更多是账号上的增长。

转化目标

转化目标就非常明显了，就是为了最-终的订单成交，所以是各大电商卖家首-
选的投放目标。衡量转化目标效果的指标，自然也就是加购、下单、支付等。

至于如何选择，主要还是看当前阶段，卖家所想要达到的投放效果是怎么样的。

可能有的卖家会有疑问，TikTok这类新兴平台和Facebook
这类社媒巨头相比，有什么优势呢？我们打个比方：

Facebook像是午餐，内容丰富多样，吃午餐的人可以通过午餐这个场景联系到在场的每一个人，更多的是社交的属性。Instagram像是晚餐，大部分时候你是和家人、朋友一起吃，是一个记录分享生活的场景。而TikTok不属于任何一种正餐，而是随时随地可以吃的零食，人们脱下放下平日里的正式眼睛的面具，是在闲暇时间的一种娱乐消遣的方式。

另外TikTok迅速吞噬其他视频巨头的市占率，并成为多数广告主的关注重点，也有以下原因：（1）病毒式传播的内容生态：TikTok平台鼓励每位内容创作者自发性的在平台上输送具有创造性的视频，且多数为年轻用户群体，以此吸引更多“ 粉丝 ”。加上平台算法的流-量分配和对优质内容的置顶，都会加速这种病毒式分享的传播速度和覆盖面积。（2）高度“ 上瘾 ”式的用户体验：基于平台的信息分流机制，很容易让用户沉浸在间隔几十秒一篇并且连续不断的碎片化视频中去。而视频的呈现形式、内容创作，编辑和观看都给用户提供了简单易操作的“ 上瘾 ”机制。（3）优质内容和用户的高度匹配：TikTok的内容分发技术，可以帮助内容创作者和受众群体进行双向的了解。在这个基础上，在TikTok平台上做品牌推广的内容可以利用该算法主动的找到目标受众群体，以此来提高营销效率。所以，我们要借助 TikTok 流-量入口，通过高质量的内容去吸引流-量，进行卖货的变现。