

跨境电商投放tiktok广告有哪些选品途径及思路

产品名称	跨境电商投放tiktok广告有哪些选品途径及思路
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

跨境电商投放tiktok广告有哪些选品途径及思路

TikTok广告的唯一广告资源就是推荐页的信息流广告，既然是官方的广告资源，肯定也是会有自己的优势的！

- 1、TikTok广告是原生覆盖，引爆传播，并且TikTok广告隐匿在平台本身的视频信息流中，用户会更愿意接受广告的存在，不会引起用户的平台体验；
- 2、TikTok广告的广告视频是手机全屏幕100-%曝光，全屏都可以呈现影音故事；
- 3、TikTok广告支持5-15s竖屏视频自动播放，投放TikTok广告后，我们可以通过精彩的视频内容引导用户点击我们的广告链接，引导用户完成广告互动；
- 4、TikTok广告是可以做到精-准定向，并且TikTok还有AI推荐引擎，可以帮助广告主的广告投放更加精-准，广告投放转化效果更佳。

TikTok3种选品途径：

1.竞品跟卖

不论是TikTok、YouTube还是Instagram、Facebook，这些社交媒体平台流行的商品都值得借鉴，学习这些产品的爆款经验。

同行正在卖什么？产品推荐视频展现了怎样的产品介绍信息？有没有运用标签？怎样蹭热点？他们使用了什么bgm？先模仿再超越，跟踪好竞品的listing变动情况，在条件允许的情况下，打出价格优势。

注意一点，不要侵犯对方的商标。

2.渠道数据共通

电商平台一般都会出具数据报告，这里可以挖掘许多有意思的商业亮点。什么产品在平台上有市场？产品定价如何？销量怎么样？在哪里销售？关键词如何设定？店铺运营什么风格？流量来源在哪里？预估一下成单量，借鉴这些思路运用到TikTok带货之中。除去一些具有地域性特征的商品，大多数选品思路都有参考意义。

3.什么产品做热门广告？

TikTok有TopView、开屏广告、信息流广告、品牌挑战赛等等广告产品，什么产品在做这些广告呢？什么广告正热门呢？选品时，我们也能参考这些广告数据。

不过，仅靠肉眼观察还是耗时耗力，最好能够用数据爬取工具，哪些广告一直在投入，一个月甚至半年、一年不下架，这是有转化的产品。如果广告主只投一天就紧急下架，说明我们也要避开这些雷区。

产品广告如何投放？在选品的同时，观察这些广告，你也能学会热门广告的拍摄思路。

TikTok选品思路：

- 价格在10-50美金之间在TikTok上比较常见，我们测试过，高于50美元产品的转化率变低，低于10美元利润太薄。
- 海外消费者注重配送时效，3-5天是最好的，我们可以寻求海外仓产品。
- 选择年轻人喜爱的产品，在TikTok冲浪的一半以上的人群都是18-34岁之间。
- 因地制宜，选当地人喜爱的产品。在非洲卖雨靴太看季节了。
- 能快速唤起人的购买欲望，看到就想买，不加思索就下单的商品。
- 最好是找到缺少价格参考的产品。很多人在消费之前都会在心里预估出产品的价格，这种好预估价格的商品就比较敏感，在TikTok带货可以寻找一些独特、不好替代、有固定用途的产品。