

手把手教你如何玩转Tik Tok！tk广告开户过程

产品名称	手把手教你如何玩转Tik Tok！tk广告开户过程
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

手把手教你如何玩转Tik Tok！tk广告开户过程

TikTok在全球拥有5亿活泼用户，为广告商提供了巨大的机会。TikTok Ads平台具有很好的定位和独特的广告创建功能，如果运用得当，TikTok可以帮助你获取大量用户群体。【开户联系名称扣扣微信】

TikTok相比其他平台有两个绝对优势：第一，低流量本钱；第二，品牌种草能力强。因此，面向更年轻的海外Z世代群体的品牌及商品，应着重布局TikTok。在过去的几年时间里，Facebook是全球登录用户最多的交际应用，日活到达18.8亿，用户平均每天花在Facebook上的时刻为38分钟，更有数据标明Facebook用户平均每月点击11个广告，在所有交际平台带给电商网站的流量中，Facebook占比80.4%。

这让Facebook顺理成章地成为大多数独立站卖家的主要流量来源。

疫情影响下，它的广告流量价值更加明显，Facebook Q1广告收入254.4亿美元，同比增长46%。Facebook对独立站的流量助力不容小觑，卖家经过广告投放，流量从Facebook来到独立站，进一步转化，最后成就了一个个订单。

同时，也有商家在网络中提到某些品突然卖爆了，追其原因，发现居然是TikTok上火起来的单品。结合最近的资讯来看，不得不说，又一个现象级流量池呈现了。TikTok全球月活用户超越12亿，TikTok网红粉丝量已经有1.2亿。

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。

据数据计算，TikTok的营销影响力正在逐步变大，下面我们来看一组数据：

(1) 截止本月初，TikTok每月大约有8亿活泼用户。(2) TikTok全球下载量最新打破20亿次，在2020年Q1季度，下载量就到达了3.-15亿次，是有史以来最-

好的季度。其中5亿来自印度，1.8亿来自中国，1.3亿来自美国。

(3) 每个用户平均花费在TikTok上的时刻平均约为52分钟，每天打开TikTok的次数为8次。

(4) 60%的TikTok用户是90后。(5) 交际媒体网红们开始在TikTok上创建平均500美金的付费内容。

(6) TikTok 60%是女性，40%是男性。60%的人年龄在16-24岁之间，26%的人年龄在25-44岁之间。如果你的目标客户是年轻人，那TikTok是你不可错过的电商平台之一，哪怕不适合我们的产品，也是我们需求重点关注和布局的流量载体。

可能有的卖家会有疑问，TikTok这类新兴平台和Facebook这类社媒巨子相比，有什么优势呢？我们打个比方：Facebook像是午餐，内容丰富多样，吃午餐的人可以经过午餐这个场景联系到在场的每一个人，更多的是交际的属性。

Instagram像是晚餐，大部分时分你是和家人、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，是在闲暇时刻的一种娱乐消遣的方法。