

巨量千川投放三大阶段是哪三阶段？

产品名称	巨量千川投放三大阶段是哪三阶段？
公司名称	重庆灵目文化传媒有限公司
价格	88.00/件
规格参数	
公司地址	陕西省西咸新区泾河新城泾干街办封家村封家组
联系电话	18315113774

产品详情

dou音巨量千川开户返点问题，dou音巨量千川开户返货问题，都可以对接。没领到巨量千川返点返货的老板，或者准备在dou音巨量千川开户的老板，欢迎随时咨询，另外dou音商业直客对接，各种抖音问题都可以咨询！！！！

巨量千川投放三大阶段是哪三阶段？

一、冷启动期

二、成长期

三、投放衰退阶段

下面就为大家分别介绍一下：

一、冷启动期冷启动期就是数据收集阶段，20个转化就可以度过此阶段。1.核心指标:成交roi:判断账户效果的核心指标转化成本:判断计划投放效果的指标曝光率:计划liuliang等级点击率:创意素材质量，定向人群意向度均价/千次展现消费:定向人群竞争程度和人群质量2.关注目标:直播间互动数据、人群标签、停留时长、互动频率。这个阶段系统自动探索数据，数据量较少，会出现均价/千展过低或过高情况，随着数据增长会趋于正常。3.暂停投放的计划常规考量:1、开始投放几天依旧没有起量。

2、消费到出价两倍无转化

二、成长期观测消耗与订单曲线:曲线呈现快起快落，属于突然变差型曲线呈现快起缓下，属于后颈部足形曲线起伏属于起伏波动型调整策略:1、降出价需平稳不超10%，预算尽量不减2、外部竞争变化观测及时并作出反应。3、善用新功能一键起量，使liuliang稳定4、不可同账户建同定向，同素材计划5、成本尽可能把周期拉长核算6、跑量计划tigao出价与放开小幅定向，中合衰减.7、定时新建计划并增加新维度。3、前五个转化成本超出价2倍

三、投放衰退阶段两种有规律数据变化1、创意生命周期2、模型命周期数据表现:计划展现、点击、消费

、转化量连续下降，成本升高数据表现:1、放开定向打开放量2、提价5%至10%，3、新建计划，重新建模4、更换商品页面内容与首图，在衰退阶段，目标是延缓衰退时间。关注干川投5、高光快投:系统截取高价值片段，结合跑量特征二次创作，生成高光创意，加强原计划竞争力，tigao跑量

6、直播剪辑:针对七天直播间截取高光片段提供下载加工，降低短视频制作成本shou次搭建账户建议:新号+新户，采用极速版+达人定向配合zhuan业版+行为定向老号+新户，采用极速版+系统配合zhuan业版+行为定向