

使用巨量千川时需要注意的四个核心点

产品名称	使用巨量千川时需要注意的四个核心点
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

抖音巨量千川开户返点问题，抖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，或者准备在抖音巨量千川开户的老板，欢迎随时咨询，另外抖音商业直客对接，各种抖音问题都可以咨询！！！！

使用巨量千川时需要注意的四个核心点

优化目标千川的优化目标商点下单成交和支付ROI本质上呢，指的是系统帮你抓取的流量，层次不同，不同的优化目标流量池的深度是不一样的比如说商品点击的目标流量池，其实呢是安排的任务流量加潜在的人群流量，而支付ROI的优化目标呢，是系统抓取的你直播间近七天成交人群的高度重叠标签所以前期能跑成交尽量去跑成交，跑不动呢，就先拿浅一层的流量池去跑，后期投产稳定直播成交。标签jing准，再跑支付ROI用来拿量怎么出价千川的出价呢--直是一个玄学,有的人呢讲出价公式，有的人讲按产品的利润出价，其实呢都是不对的接下来的话--定要听懂，有一个常识啊，千川出价呢，并不是等于你的实际扣费，千川扣费呢是按照广告的签次展现理论,就是你的这个广告被看到1000次所消耗的费用。

那么出价是什么逻辑呢?其实千川的出价就是门票，也可以说是插队，也可以说是群众，因为在同一个时间抖音的广告池里呢，有无数条广告,这些广告呢，有新户投放的，也有老户投放的老户呢有明确的人群，而新户没有，老户呢有强烈的数据反馈，而新户没有，所以老户投的广告呢，会被系统优先分发给终端客户，而新户的广告只能出高价去抢流量千川的出价是一个竞价赛马的逻辑，千川出价的高低取决于两个点。1当天再投的广告量，比如双11流量就很贵，为什么嘞?再比如过年的时候流量就很便宜，它又是为什么呢?你账户的数据反馈，新户高价抢量，老户它稳定拿量。V怎么做定向整个抖音的流量呢，它就像是--片海，假如你不做定向，那么系统呢，会根据这个模型在整片海里面去帮你筛选，做定向呢,就是你自己去圈-一个范围，这片海里面啊，去圈一个这个小岛，让模型呢帮你去筛选

千川模型空投和系统推荐的时候，你的池子里呢，有21.3个亿的流量，但是呢，这些流量并不是每一个都是你要的所以呢，系统会给你安排一个机器帮你进行筛选，那系统机器筛选的依据是什么呢?就是你的直播间以前成交过的那些流量的画像 以前是什么样的流量对你有帮助，机器呢，就会帮你在这片海里去筛选什么流量，那你给机器喂到的数据越多机器就越知道该怎么去给你进行筛选嘛，那在给这台机器

喂数据的时候呢?免费的和付费的流量渠道本质上是一样的，这就是模型

如有不懂请咨询