小红书广告投放技巧,新手必看!

产品名称	小红书广告投放技巧,新手必看!
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	投流代运营:联系我们 开户投放:联系我们 广告如何做:联系我们
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

实际运营一段时间后,回头来看这些笔记一样超级实用,它完全是从一个新手视角来学习和记录问题的 ,反而更加适合新手来学习。

笔记包括三部分,分别为:

- 一、认识小红书广告平台(链接、开户)
- 二、计划创建及出价技巧(计划、出价)
- 三、投放型内容创作技巧(规则、经验)
- 一、认识小红书广告平台1、小红书聚光平台和蒲公英

小红书聚光平台是发信息流广告和搜索广告的平台,搜"小红书聚光平台"进入,首页图:

小红书聚光平台首页

当我还是个投放新手的时候,为找这个入口花了很多时间。记住,小红书的广告后台有且只有这一个。

小红书蒲公英是找达人投广告的平台,和聚光平台的区别是一个是投自己的笔记,一个是让别人帮忙种草。

2、小红书人群分类

小红书拥有2亿月活,其中70%是九零,女性占比达70%,她们50%聚集在一二线城市,月均可支配消费为4000元。

她们使用小红书的习惯是,60%使用信息流浏览,40%通过搜索来辅助消费决策。

3、小红书聚光平台广告类型

广告类型主要为:搜索广告和信息流广告。

搜索广告:用户搜索关键词搜索到你的笔记,按照用户点击进行收费;

CPC广告

信息流广告:是用户在发现页看到你的广告,是根据用户兴趣直接进行曝光。

小红书信息流广告

在教培行业,以获取客资为目标,实测搜索广告的效果比信息流广告差!

效果对比图

4、小红书聚光平台能做什么

小红书聚光平台可以做以下四件事,字面意思已经很清楚了,就不一一解释了,其中直接销售商品需要 绑定小红书店铺才可以。

小红书广告投放诉求

5、小红书聚光平台开通方法

开通条件:仅拥有营业执照的企业可以开通小红书聚光平台,账号需要做企业蓝V认证;

开通方式:找代理商开通,首充5千起,代理商普遍会有充值返点,返点标准每家不一样,从2%-10%不一而足,需要筛选,我可以推荐;

是否选代运营:部分代理商承诺提供数据分析、运营指导等服务,个人觉得不太具有吸引力,这是一项 短时间可以上手的业务能力,请无视。

6、小红书广告展现位置

信息流广告:第6篇笔记是广告,然后每10篇笔记出现一次广告;

搜索广告:搜索关键词,笔记页:第3篇笔记是广告,然后每10篇笔记出现一次广告;

商品页:第1篇笔记是广告,然后每5篇笔记出现一次广告。

二、计划创建及出价技巧1、项目展示

我们目前在运营项目,截个图,去年9月到10月的消费数据,欢迎方法讨论。

小红书广告投放在运营项目展示

2、计划创建流程

小红书创建广告

别看这里这么多内容选项,实际上就是点击新建广告,按步骤进行就行。

步:填推广计划(选择营销诉求-选择广告类型-选择营销目标-选择出价方式-填写计划预算);

第二步:填推广单元(选择推广标的-定向选择-填写出价)

第三步:选推广创意(转化组件设置)

创建成功后,等标的内容审核通过后就会自动开始投放了。

3、出价技巧

排名规则:预估点击率*出价,值越大越靠前;

点击计费: CPC=下一名出价*下一名点击率/自己的点击率+0.01;

小红书笔记点击率

计划的点击率 (CTR) 越高,广告越靠前;

普遍来看,笔记点击率低于5就不行,5-10算还可以的,10以上是非常好;

关于互动价格设置,代理商没有提供行业参考数据的话,你可以大概填一个数,再根据效果增加或者减少,不同行业感觉都可能不一样,比如我开始出个50,没有互动,就加到60、70、80,有效果,我再降一点看看影不影响咨询;

点击率(CTR)跟笔记的封面、标题、点赞数有密切联系,点击率不高,可以尝试从这些维度去调整笔记内容;而笔记的评论,往往跟内容的转化能力挂钩,别人点击来,并没有产生沟通或购买的欲望,评论就会很少。

4、关注哪些投放数据

不同的营销诉求关注不同的数据,注意,在小红书聚光平台广告页右上角,可以自定义展现数据,留客 资和卖商品可以参考我勾选的内容:

数据自定义

5、关于小红书DMP

根据投放生成的人群包,有消耗要求,连续30天,消费1000+才能开通,实际上没啥用,当时一直不明白 是什么。

三、投放型内容创作技巧1、内容形式

小红书常用的内容形式有三种:官方宣传稿(直接说自己好)、达人推荐稿(牛人说你好)、素人稿(路人说你好),每种内容形式写法、用法、效果皆不同;

投放型内容普遍都是官方宣传稿。

2、投放限制

注意,小红书投放内容限制很多,例如不能以受益人身份分享、不能承诺性语句、不能夸大宣传、如果你要说什么名师大咖啥的,也要提供证明之类的,类目比较多,多几次过不了审,自然就明白了。

3、计划热度

小红书的计划以前有时间限制,创建3个月的计划不能投,现在可以无限投;

但即便已经通过投放将小红书笔记推到高赞,如果停止投放,很快就没动静了,投放内容尴尬就尴尬在 这儿。

4、为什么不选代运营

内容一定要自己摸索,代理商代运营不靠谱。

小红书运营的底层是内容,代理商凭什么比你更懂你的行业和用户,它要的是你消费,你要的是低价格 获取资源,出发点不同,所以内容一定自己弄,多跟李老师学学就会了,哈哈。