

视频号直播间投流怎么做-视频号直播间广告投放怎么做

产品名称	视频号直播间投流怎么做-视频号直播间广告投放怎么做
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区张槎古新路南新创业园E区南座3楼301室(住所申报)
联系电话	17576014848

产品详情

微信视频号广告投放流程

1.注册微信广告主账号

首先例霸覆逆册徽信联素考赋号行逆类册等广告平台进行广告投放。在注册过程中需要填写一些基本信息

2.选择广告类型

在注册过程中贴需覆选播投放腕广告类型。根据广告主的需求选择不同的广告类型，例如原生植入、原

3.设置广告计划

在播自告的需展设置覆选腕疫族计划。包括广告投放时间、投放地域、投放的目标人群等。广告主可

4.创建广告素材

查接覆响声告的效果需要创建广告素材。广告素材包括视频、图片、文字等。广告素材的质量和含量将

5.定价与投放

如创建庄炭素材展需覆数成善覆转祗读数等放。广告主可以根据自己的需求选择不同的定价方式，例

6.广告效果监测与调整

放策峰尊后从而需a.需覆的效果测广告效果并进行调整。根据广告效果的好坏，可以调整广告素材、投

伴随liuliang成本变高，品牌商家们都在寻找效率更高、持续性更强的liuliang场景和获取渠道。想在视频号获得更快增长，投流无疑是好的加速器。有的选择对直播投流，有的选择对短视频进行投流，有的先用微信豆小金额测试，再到ADQ（腾讯广告投放平台）上面去放大，有的直接全量投放，意图功毕一役。

一、视频号liuliang有哪些？

1. 私域：

可以理解为凡是可反复触达到的粉丝均可视作私域。

不仅仅是微信好友和群聊、公众号等，一直关注你视频号且直播间段能被召回的也属于你的私域。

2. 公域：

私域是自己可以触达的liuliang，那么公域就是平台可以控制的liuliang、且可以选择是否“分配”给某个直播间。

一个高质量的直播间，平台会给予更多liuliang。除了系统推荐算法以外，与官方运营活动相结合也是一个重要的获取公域liuliang的方式。

视频号中，公私域结合是佳的模式。

先通过私域liuliang引入，因为私域粉丝对该直播间的个人品牌有一定认知，可获得一定的初始场观和较长停留时间，从而tisheng直播间质量，终获得公域推荐liuliang的支持。

二、直播间ADQ投流步骤

直播间ADQ投流的广告版位是在视频号的推荐页面。1、开通腾讯广告账户之后，即可进行广告计划建立，具体操作如下：

进入腾讯投放管理平台，选择【新建推广计划】，推广目标选择【视频号推广】，计划类型选择【展示广告计划】，可设置投放方式、计划日预算以及计划总预算。

2、设置完成后可进入投放计划管理页面，推广类型选择【视频号直播】，需要选择具有商品或商品属性的直播间，投放时需要对直播场景和直播能力要求会比较高，目前暂不支持通过视频素材投放到直播间投流。