

小红书聚光广告，新手投放的10个小技巧，不要让你的钱打水瓢

产品名称	小红书聚光广告，新手投放的10个小技巧，不要让你的钱打水瓢
公司名称	柏众网络科技（广州）有限公司
价格	.00/件
规格参数	小红书投放:开户 代运营 充值 聚光平台:开户 代运营 充值 柏众网络:开户 代运营 充值
公司地址	广州市海珠区新港东路1000号保利世界贸易中心E座3111
联系电话	17875312163 17875312163

产品详情

最近，很多人因为被禁言而感到痛苦。有人告诉我可以投聚光来放心发私信，于是我试了一下。结果发现乱投了一通，不仅没赚到钱，还把账号废了。

为了帮助大家，我整理了开启聚光投放前必须知道的10个小贴士。

首先，开启聚光并不意味着可以无限制地发送私信。只有在单日满100条私信后才能申请豁免。而要开通组件，则需要在30天内消耗1000条以上的私信。如果消耗达到3000条以上，系统会自动升级为高级组件。需要注意的是，考核的周期并不是自然月或整30天，而是每周二前的30天消耗额。

不要在满足消耗要求后就停止投放，因为停投2-3天会失去豁免，而禁言仍然会生效。如果只是为了保持豁免私信的条件，可以设置每日投放上限，在30天内保持消耗1000条以上。

如果不小心忘记充值并停止投放超过3天，只要在30天内积累消耗满1000条以上，仍然可以享受豁免。

当看到消耗较高时，不要立即降低出价，可以先等待一段时间。设定好目标出价后，计划会有7天的学习期。如果转化成本超过设定的出价，系统会进行赔付。频繁修改出价会增加计划学习失败的风险，并且可能失去赔付资格。

如果预算较低但想要有效果，可以尝试投放搜索计划。相比信息流计划，搜索计划的花费较低且消耗较

慢，同时能够精准地触达目标客户。

对于新号来说，做聚光投放之前最好先努力写一篇爆款文章。如果你的投放笔记点赞和评论都是0，将严重影响实际转化率。一般建议在50个赞和评论以上才可以进行投放，而在100个以上就能获得不错的转化率。当赞和评论超过400个时，转化成本会趋向稳定且价格较低。

如果希望在投放过程中增加笔记的各项数据，有两种方法可以尝试。一种是投放产品种草计划，并将目标设置为互动。另一种方法是在创意设置中不添加评论区组件。小红书的用户喜欢在评论区询问价格相关问题，如果设置了评论区组件，这部分用户就会跑到私信里进行咨询，从而减少了笔记的互动量。通过这两种方法，你可以快速掌握哪种笔记会带来良好的广告效果。你可以多搜索想要投放行业的常用词，很快就会看到相关的广告，在遇到互动较高的广告时记下来。另外，你还可以进入聚光平台查看官方推荐的优秀案例。

要想让投放效果好，合规性非常重要。避免使用违禁词和绝对词。

专业号的认证应与广告投放领域相匹配。如果专业号的认证与广告投放领域不符，会影响系统给你的流量分配，并可能影响到官方客服的支持。

以上只是聚光投放需要注意的一些细节，还有许多其他方面需要注意。但由于篇幅限制，只能先讲解这10个贴士。