

b站代理 | 投放干货分享 | 在哔哩哔哩投放广告需要的侧罗

产品名称	b站代理 投放干货分享 在哔哩哔哩投放广告需要的侧罗
公司名称	柏众网络科技(广州)有限公司
价格	.00/件
规格参数	B站广告开户:开户 代运营 充值 B站广告代运营:开户 代运营 充值 B站代理商:开户 代运营 充值
公司地址	广州市海珠区新港东路保利世界贸易中心E座
联系电话	13044251623 13044251623

产品详情

如果你也想吸引年轻用户，并决定在B站进行广告投放，那么首先需要解决一些问题。如果不解决这些问题，你很可能做出类似今日头条风格的广告，比如《完美适配的iPhone壁纸，特别设计的匠心之作，赶快来体验吧！》。

这种广告存在哪些问题呢？从B站用户的角度来看，首先，没有人喜欢被广告打扰，尤其是当用户正在享受刷屏时，可能会完全忽视你的广告。其次，作为营销人员，我认为这种直接的广告推销方式只会引起用户的不满和抵触情绪，对用户造成伤害。因此，我想问一个问题：如果连你自己都不愿意看这样的广告，凭什么B站的用户会点击呢？同样地，像网易严选的家居鞋广告也存在类似的问题。在那么多可爱的角色、卡通形象和好听的音乐包围下，为什么B站的用户会对一双家居鞋产生兴趣呢？

正常情况下，这种广告会让用户感到被打扰和不得不忍受。从营销的角度来看，这种广告过于自我陶醉，缺乏用户视角。虽然大家都知道用户视角的重要性，但为了确保没有遗漏，我还是要再次强调一下。用户视角是指假设用户不关注、不在意、不想行动。具体来说，要想引导用户按照我们的意愿行动，就必须从用户关心的事情中找到共同点。首先要引起用户的关注，提供动机让他们产生行动的欲望。然而，上述广告犯了一个错误，即自以为给了用户足够的理由和动机，却没有真正考虑用户是否真正需要这个产品，从根本上没有理解B站用户。那么，要怎样才能让广告吸引到B站用户的注意呢？我们可以从以下三个问题着手解决：找到合适的目标人群-明确用户属性和特征；找到合适的场景-了解用户使用平台的场景；找到合适的沟通方式-用符合用户喜好的方式进行交流。首先，要明确你的目标人群是谁，了解他们有什么特点。这一点可以从人群画像、心理特点和行为偏好三个方面展开。B站的用户群主要是中国互联网用户中最年轻的群体，90%的用户是25岁以下的90后和00后。据推测，超过50%的城市年轻网民以及超过80%的一线城市中学生和大学生都是B站的用户。根据这些数据，我们可以初步了解到他们是年轻

、充满活力和热情的一群人，生活在物质充裕的时代，并且是互联网时代兴起的一代。此外，B站的用户有着独立的个性、思想和审美观，具有自己的兴趣爱好。他们对内容有更高的要求，不喜欢虚假和做作的广告。因此，在B站上投放广告时，图片和标题非常重要，甚至图片比标题更重要。当用户在B站刷屏时，首先会注意到图片，然后才会看标题。

最后总结一下，在B站投放广告时需要注意：理解目标人群的特点和特征；了解用户在平台上的使用场景；运用与用户喜好相符的方式进行沟通。