

小红书信息流广告装修全屋定制投放指南，实战投放案例分享

产品名称	小红书信息流广告装修全屋定制投放指南，实战投放案例分享
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

首先，我们要观察一下小红书聚光平台的10月数据。考虑到我们这次关注的是那些每日消耗低于1000元的全屋定制工厂，但今天我将分享一个消耗达到2万的全屋定制聚光账户。下面是该账户在10月份的投放数据，我将附上相关图片供参考。

某达家具是一家位于广东的企业，他们在过去的一年中主要通过图文和视频笔记素材进行推广。他们的产品主要以中低档价格为主。以下是他们在10月份的数据：

获客成本为40元/条。需要注意的是，这个成本指的是线索的成本，而不是开口或者互动的成本。

在下图中红线标记的三条主力计划中，开口成本都很低（最低22元，最高30.85元）。这些计划都是通过客资收集-信息流笔记来实现的。

投放数据分析：平均阅读率只有10%，互动率仅为4%。视频素材的效果要优于图文素材。

投放计划选择：我们建议选择客资收集-信息流或全站智投。

出价设置：根据城市不同，全屋定制行业的出价范围在15-25之间。如果你在类似的城市，可以参考这个出价范围。

以上是该全屋定制账号10月的数据表现，对于大多数全屋定制工厂来说，这些数据具有参考价值。

11月投放建议：

投放计划选择：仍然建议选择客资收集-信息流或全站智投。

出价设置：保持15-25的出价，可以根据营销节点的影响适当调整出价。

投放阅读率：考虑替换阅读率低于6%的笔记。我们发现许多聚光投放效果不佳的原因是计划和素材效果衰退。

日预算：由于10月的数据较稳定，可以看出11月的营销节点对全屋定制行业的影响不大，因此日预算可以保持不变。

素材选择：建议主要使用视频素材进行投放，因为视频素材的效果比图文素材好。

投放时间和定向：根据产品进行细分，这个板块可以提出问题以获得更多建议。

以上是对全屋定制行业在聚光平台上10月数据的分析以及11月的投放建议。如果你对此感兴趣或正在进行投放，可以作为参考！

小红书广告开户投放，欢迎咨询我们柏众网络！