

小红书各行业投放 | 小红书一级代理商 | 小红书广告商品销量升级介绍

产品名称	小红书各行业投放 小红书一级代理商 小红书广告商品销量升级介绍
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 柏众科技: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

小红书广告已经对聚光平台上的电商营销客户经营规模进行了全新的升级。为了更好地满足电商营销客户的推广需求，tigao他们在聚光平台上的投放效率和效果，小红书广告官方采取了一些重要的举措。

首先，他们引入了新的liuliang场域——视频流。这意味着更强大的推广能力和更广泛的增长潜力。视频素材本身就能生动地展示商品卖点，而在视频流中更加突出。此外，视频流的转化链路更短，转化效率更高。

其次，他们新增了以ROI为目标的出价能力。这让客户能更准确地表达对ROI的预期，并在tigao推广能力的同时，有效保证了商品营销客户ROI的稳定性。商家只需关注ROI，而不需要频繁调整商品成本出价。同时，他们还推出了“ROI出价成本保障服务”，以帮助客户安心投放。

最后，他们新增了以“笔记点击量”为推广目标，并推出了基于“种草”的定向能力。这样可以先进行产品种草，吸引种草人群，然后将商品投放给已被种草的人群，实现完整的促转化闭环。此外，他们还支持根据需求选择不同量级的人群定向范围，以tisheng推广效果和能力。

四个神奇秘诀详述1：

1、拓宽liuliang渠道：引入以「视频流」为基础的不同liuliang类型

小红书广告现在提供了全新的liuliang场域，这意味着我们可以更好地增加销量，拓展更广阔的业务增长空间。视频素材本身就有着展示商品卖点的生动亲切优势，而在视频流中更能得到更好的体现。此外，视频流的转化链路更短，这就意味着我们可以获得更高效的转化率。

入口点：

创建新广告 营销目标：增加商品销量 基本计划信息 广告类型：视频流推广

客户端链路：

亮点和优势：

直观生动：视频素材能够生动地展示产品外观和功能，促进用户对产品的兴趣。

扩大liuliang覆盖：视频流广告是全新的广告投放渠道，与信息流和搜索有所不同，能够开拓新的用户liuliang。

高转化效率：视频流广告的转化链路更为简洁，无需二次点击，大幅降低曝光损失，tigao转化效率。测试显示，与信息流广告相比，视频流广告的ROI增长了60%。

投放策略：

创意宝库：（汇集小红书上的youxiu视频素材！）

功能路径：在聚光-创意中心-youxiu创意-热门笔记中寻找视频素材。

笔记排序：支持按照高点击率、高曝光量和高点击量对笔记进行排序。

笔记筛选：支持按照搜索广告、信息流广告和自然liuliang等三种liuliang类型进行笔记筛选。

行业筛选：支持按照一级或二级行业对笔记进行筛选。

查看笔记详情：点击笔记后，可以查看发布来源、点赞、收藏、评论数据，并查看评论内容。还可以通过扫码在手机上浏览小红书广告笔记。

视频素材：

多样性投放：视频流广告目前只支持视频素材，建议使用多个视频素材进行投放，以优选出zuijia效果的视频素材。

关注前5秒：重点优化视频素材的前5秒，可以通过制造悬念、突出优惠或真人出镜等方式tigao前5秒的完播率，进而增加曝光量。

衍生素材：当某个视频素材的推广效果出色时，可以根据该视频的特点衍生出更多类似的爆款素材。

计划搭配：

建议将小红书广告视频流计划与全站智投计划和信息流计划一起投放，视频流计划占整体计划数约20%-40%。

定向选择：

初创品牌或新手商家账户的视频流计划建议选择智能定向投放，以便快速积累初始转化模型。

成熟品牌或zishen商家账户的视频流计划建议选择gaoji定向，包括行业种草人群和特色人群，从而能够快速触达已种草的用户。

小红书代理 | 小红书开户 | 小红书充值 | 小红书代运营 | 效果广告投放

——小红书广告投放找柏众科技——