

巨量引擎广告计划搭建投放指南/巨量广告代理开户投放公司

产品名称	巨量引擎广告计划搭建投放指南/巨量广告代理 开户投放公司
公司名称	柏众网络科技（广州）有限公司
价格	.00/件
规格参数	巨量引擎:开户 代运营 充值 抖音广告: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

（一）开通方式

目前巨量引擎只支持通过dailishang开通账户，这里建议咨询我们柏众网络，我们柏众网络是巨量广告dailishang，从开户到投放，我们全程协助跟进，也可提供代运营投放服务。

（二）所需资料

必要的开户资料包括营业执照，经营范围需要涵盖推广业务。

某些行业需要提供相关证书，例如销售电子器械需要3C证书，职业教育需要办理许可证等。

三、巨量引擎投放心得分享

（一）5个超实用投放心得

1) 如何成为一个优秀的优化师？

这是我遇到最多的新手问题。实际上最关键的一点就是积累经验，在足够多的消耗上去后才能获得经验，才能敏锐地发现和解决问题。这是一个很难有捷径的过程；

2) 素材影响优化师的上限！

如今，广告平台如百度、toutiao、知乎、小红书等都在尽可能地简化投放流程，让新手也能有效地花钱。因此，对于素材的敏感度和制作能力决定了投放效果的上限。如果你进入一个新行业，那么阅读、借鉴、创新是你超越同行的必经之路；

3) 关于dailishang

找一个负责任、经验可靠、的dailishang仍然很重要（例如我们柏众网络）。除了能省钱外，他们还能向你提供很多信息，比如你所在行业的投放价格、关键词价格等等，让你在初期就有基于出价的判断依据。

4) 关于代运营

我们柏众网络可提供免费的代投代运营服务，也可帮忙制作素材。

5) 计划热度

很多人不明白为什么一个计划在火爆了一周后忽然无法持续投放。实际上这是计划热度周期过了的原因。一般来说，一个计划的热度周期为一到两周左右。因此，在运营过程中，我们必须不断创建和更新计划以保持其热度。

还有一个小技巧，定向范围越宽，计划热度周期可能就会越长。如果一个计划的投放效果不错，可以尝试这种方法来延长其热度周期。

搭建计划流程：

打开新版巨量引擎广告后台——项目——新建项目

营销的目标和应用场景如下：

1. 推广目的：实现销售线索的获取。
2. 投放模式：选择手动投放方式，避免自动投放无法选择投放版位造成垃圾liuliang和虚假数据的问题。
3. 营销场景：采用短视频和图文相结合的方式推广。
4. 广告类型：在营销中选择通投广告。

需要注意的是，有两个要点：

- a. 在投放线索时避免选择自动投放方式，因为无法选择投放版位，会带来大量垃圾liuliang和虚假数据。
- b. 在选择广告类型时，通投广告是一个不错的选择。尽管搜索广告效果一般，尤其是在新版后容易产生空耗现象，但数量仍然可以接受。如果后期需要补充高质量线索，可以考虑其他方式。

关联产品投放的影响：经过实操发现，是否启用关联产品对投放效果影响不大。根据我的经验，一般情况下我选择不启用。当然，这也可能与所在行业相关，有些行业可能启用关联产品效果更好，具体还是要结合实际账户情况来决定。我之所以选择不启用的主要原因是，商品库中的设置与账户本身并不很匹配，因此不选择启用。

投放内容和目标

投放内容：使用橙子建站，优化目标为增加表单提交或咨询留资。

注意事项：

- a. 对于常规落地页中设置了表单的情况，优化目标应选择表单提交。对于咨询页面，请选择留资咨询作为优化目标。其他选项暂不考虑。
- b. 如果公司具有自己的统计方法，可以考虑使用自研落地页。
- c. 如果在douyin上进行投放，请选择douyin主页，并通过私信方式进行留资。
- d. 由于字节小程序的使用较少，建议不在投放计划中考虑使用。

选择投放位置：

优先选择的媒体包括：jinritoutiao、西瓜视频和douyin，还可以考虑使用番茄小说作为备选。

建议避免选择穿山甲和精品游戏平台，因为它们可能会带来大量的垃圾liuliang和虚假数据。同样，也要避免通投自选平台，以免浪费资源。

定向用户

地域定向有两种方式。第一种是按行政区域划分，您可以选择需要投放的省份或城市，最小单位是区县。第二种是按商圈投放，您可以选定一个或多个位置作为中心，以此为基础扩展投放区域，最大半径范

围为30公里。这种方式适合本地业务推广。

针对不同的受众群体，您可以选择适合的性别设置。在选择投放年龄段时，请考虑您的目标受众的年龄特征。需要注意的是，我们的系统会根据用户在观看视频时的习惯进行年龄判断，而不是依靠他们在douyin或jinritoutiao上填写的年龄资料。

如果您需要使用人群包投放功能，我们提供了定向人群和排除已转化人群两种选择。如果不需要使用人群包，请直接选择不限。有关详细信息，请继续阅读后面的内容。

优化师通常选择系统推荐或不限制行为兴趣类目词和关键词，两者差别不大。徠卡定向是指在系统更新后逐渐减弱的一种优化方法。然而，在建立账户时，徠卡定向仍然具有tigao账户整体丰富性和线索准确性的重要作用，因此仍需特别关注。

行为指的是用户在平台上最近发生的相关行为，更能反映用户当前的需求程度。

兴趣是指平台利用算法根据用户最近刷视频和图文的习惯推测用户可能对相关类目感兴趣。

在新账户建模和搭建徠卡定向计划时，行为优先于兴趣，因为行为词更多能帮助系统探索更精准的人群。

而在老账户搭建徠卡定向计划时，兴趣优先于行为，因为兴趣词更多能帮助系统探索更多用户并扩大人群规模。

关于天数，一般30天左右比较合适。类目词和关键词可以混搭使用，对结果影响不大。在选择行为词时，尽量选择与目标相关的词，而兴趣词则可以根据目标人群的属性稍微扩散一些。值得注意的是，行为词和兴趣词之间是并集关系。

除了图中所示的设置外，还有其他一些需要注意的地方。首先是筛选用户和时间，通常选择公司账户和6个月以上的用户。另外还要考虑手机价格的设置，一般来说是不做限制的。但如果想要筛选出性价比较高的用户，可以将手机价格设定为1500元或2000元以上，经过实测效果较好。

智能扩大覆盖范围：通常情况下不建议使用，只在账户经营一段时间后需要扩大规模时才考虑启用。在这里有四个选项可供选择，包括地域、性别、年龄和自定义人群。需要强调的是，扩大覆盖范围并不意味着完全放开，而是根据已经转化的用户特征来寻找其他地区存在相似特征的用户。例如，如果您设置了30岁及以上的年龄段进行扩大覆盖，系统将在30岁以下年龄段中寻找具有相似特征的用户进行转化，而不是完全开放低年龄段进行推广。一般情况下，只扩大年龄和自定义人群的范围，而地域和性别通常都有严格的要求，因此很少有人会选择开启这两个选项。需要谨慎使用此功能！

排期和预算

投放时间：从今天开始长期投放。

投放时段：根据实际情况进行设置，避免将时段分割成多个部分。如果有不同时段的需求，可以创建多个计划来运行。

竞价策略

稳定成本：将成本保持在出价范围内，计划存活周期最长。

最优成本：均匀消耗，成本不超过出价。虽然消耗速度可能不慢，但需要注意同行反馈虚假数据的问题。可以尝试创建不同的计划。

最大转化：花光预算，以获得最大的转化量。可以在起量或补量时使用。由于存活周期短暂，基本上每天都需要新建计划。第一天运行完后，第二天就不再使用，成本变化不稳定。如果经常使用最大转化，可能导致其他两种方式都没有效果，只能依赖最大转化。请谨慎使用，并且适度控制。

项目预算：不做限制即可。通常我只设置每日预算。

付费方式：目前只提供OCPM一种选择。

快投搜索：搜索广告的简化版本

经过一段时间的新计划投放，将会自动生成一些关键词。用户也可以自行添加额外的关键词，如果需要更多的搜索量，可以填满1000个关键词。

对于出价系数，请将其设置为1.05即可。

在定向拓展方面，无需启用。

第三方检测链接：一般不用，如果是自建站可能有这个需求

项目命名方式：

我通常喜欢按照日期+兴趣/推荐系统/无限制+效果稳定/最佳结果/最大转化+年龄+性别的方式来进行命名（如果没有特殊要求，则不需要写年龄和性别）。

对于命名方式，没有固定的规定，只要我自己能理解即可。

最后，保存并创建新的广告即可。

巨量引擎daili | 巨量引擎开户 | 充值 | 代运营 | 效果广告投放

巨量引擎广告投放找柏众网络