

小红书聚光广告又双叒可支持跳CID了，可直链淘宝京东

产品名称	小红书聚光广告又双叒可支持跳CID了，可直链淘宝京东
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

小红书竟然又可以实现跳转到淘宝了。上一次跳转功能大约在21年实现过，但很快就被关闭了。不过这一次，小红书准备得更加充分。

首先，我们来说一下跳转的整个链路。其实，在商业大会上已经提到过这个链路，但我猜很多人可能没有注意到，因为在讲解的时候使用了很多专业名词，对于不太了解小红书的人来说，可能听不太懂。

这个链路主要是针对搜索场景下的应用。它的目标是从目标关键词搜索页的笔记中进行跳转。举个例子，比如用户通过搜索关键词A进入搜索页，然后被笔记吸引点击阅读，在阅读完后，点击左下角的商品胶囊组件或评论区组件就可以直接跳转到该商品的淘宝页面。

搜索页是精准用户最高效的曝光场景，在这里通过目标关键词和优质笔记能够触达用户。通过打通这个链接，能够缩短用户购买的路径。毕竟，从小红书切换到淘宝再进行搜索和浏览，其中有很多不确定因素。购买路径越长，转化效果就越差。所以，对于商家来说，这种直接二跳的路径对于提高转化率还是有一定帮助的。

接下来，我们来说一下门槛。事先告诉大家，要降低你们的期望值，因为门槛并不低。

门槛如下：

1) 只支持天猫旗舰店。

2) 跳转权限需要申请CID，而且申请前的7天日均消耗需要达到2千元。

3) 如果申请通过，就需要保持每天搜索消耗3千元以上，如果当日消耗没有达到3千元，那么权限会被收回。

3千元看起来不是很多，但如果算起来就会发现其实是很多了。每天消耗3千元意味着月度消耗预算要大于9万元，而这仅仅是聚光的费用。

此外，笔记也需要报备，并且报备的笔记数量也需要一定的数量。肯定不能随便放一篇笔记就开始跑，还需要经过测试验证。所以对于中小商家来说，这个权限不适合长期应用，反而可以在大促或者核心人群打透后帮助提升转化率。

预算门槛还是比较高的，但好在终于可以验证种草和转化效果了。权限开通后，可以在聚光平台上看到完整的数据链路，来观测转化效果。

接下来是关于如何申请跳转权限的问题。有两种类型的直客，电销直客和KA直客，都是小红书效果广告团队的工作人员。，目前电销直客暂时没有提报CID跳转的权限，而KA直客可以提报。

不过要注意的是，KA直客也有分类目标客户群体，比如美妆组有专门负责美妆类目的直客，母婴组有专门负责母婴类目的直客。所以你需要找到对应类目的KA直客才行。

在这里说一下，投放小红书广告，欢迎咨询我们柏众网络，我们可以帮忙提报直客报备，并提供CID配置，代运营操作广告账户、制作素材业务！

期待合作！