

快手app投放国学培训广告怎么开户

产品名称	快手app投放国学培训广告怎么开户
公司名称	中晟盈通信息科技（北京）有限公司
价格	.00/件
规格参数	全国:快手开户 全国:磁力引擎开户 全国:磁力金牛开户
公司地址	北京市海淀区清河永泰园甲1号综合楼626房间
联系电话	18888841776 18888841776

产品详情

在做信息流广告投放的时候先搞清楚我们的投放目的，做好问题的分析，这是非常重要不可缺少的。

一、确立推广目标

广告投放把目标可以分为两类：

提升曝光；增加品牌在目标人群的曝光，以品牌及产品展示为主。

提升转化；具体的转化任务：APP下载、客户信息表单提交、电商产品销售、客户电话拨打等

二、自身分析

1.我们的产品是什么？

2.我们的产品能够帮顾客解决什么痛点？提供什么价值？满足什么需求？

3.我们的受众人群是哪些？

三、受众人群分析

潜在人群：它们的需求跟我们的产品服务有切合点，但是没有明确的购买意向；

行业目标人群：这一类人群对行业产品有一定的认知，徘徊于竞品与我们之间的购买意向，会抉择到底哪一家更好？

品牌忠诚人群：已经通过渠道或者老用户的口碑对我们的品牌有一定的了解，并在关注我们的品牌产品最新优惠活动，打折促销等。

以上只是最简单的人群划分示例，其实实际过程优化过程中还可以划分的更细致，树立一个以金字塔模型拆解不同受众的思想，保证把全网的用户划分为不同的人群，不同的人qunkong制好预算，合理配置不同人群的推广投入，做好各人群内的ROI提升，实现总体收益最大化。

不同的人群关注的重点是不一样的，所以我们针对不同的人群说的话也就是创意素材和人群定向是必须要区别开来的。

通过人群的划分，我们可以进行一些人群动机的分析，区别对待不同人群的关注重点，同时我们在做人群划分的同时可以再进行进一步做细分受众的定向。我们通过不同的定向更好的把我们的广告投放给不同的人群。

具体：潜在人群我们在做关键词定向的时候可以更为宽泛一些；行业目标人群的定向我们可以使用行业词和一些通用词以及竞品词和相关的兴趣词。品牌忠诚人群的定向，我们可以多选择品牌词。

要时刻牢记：投放信息流广告我们其实在全网用户中筛选人群，通过优化不同人群实现收益最大化，对于不同层次的人群，投入的费用占比及后期ROI转化是不同的。整体收益受ROI、投入成本双方影响，优化的目的就是不断提升各人群的ROI、调整不同人群的推广投入构成，保证总体ROI实现zuijia。

顾客会接触到同行业中哪些产品？我们的产品和服务处于行业什么地位，在用户心目中的位置以及区别差异化特点。

可以进行更加详细的swot分析，切不可自嗨，以为我们的广告说什么客户就要听什么信什么，可以多思考如果同样的竞争对手也在和我们一样投放广告，我们可以优化的核心亮点在哪？