

如何快速突破巨量千川的冷启动期

产品名称	如何快速突破巨量千川的冷启动期
公司名称	广州点赞传媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街道锐丰中心3栋
联系电话	15999978951 15999978951

产品详情

媒体流量环境及优化师的现状

短视频时代的到来，短视频流量红利正在被快速消耗，广告主们都在寻找新的流量投放渠道。不像通常的广告投放，因为付费流量不是平地拔起的巨量千川的平台分布

短视频成为热门的还当属于抖音和快手。在抖音平台，电商链路流量投放的布局，前发展。抖音推广后台也提供了丰富的投放选项，流量投放精准，如果账号定位和视频内容没有做好，直播引流的要求也没法满足。巨量千川是短视频带货和直播引流的。所以本篇单就巨量千川聊一聊。

巨量千川通常遇到的问题

巨量千川通常遇到的问题，已产生过消耗的千川账号，和完全刚刚开户下来的账号。大家遇到最大的问题是，白号如何顺利通过冷启动期，快速进入常规化的跑量状态。

巨量千川账户搭建的2个阶段

巨量千川账户搭建的2个阶段，冷启动和放量。账号如何短时间内突破冷启动，快速稳定地进入放量期。巨量千川账户搭建的2个阶段，冷启动和放量。账号如何短时间内突破冷启动，快速稳定地进入放量期。巨量千川账户搭建的2个阶段，冷启动和放量。账号如何短时间内突破冷启动，快速稳定地进入放量期。

冷启动期的表现

所以我们先来看下账户的冷启动期。

冷启动的直接表现是，账户消耗过低、消耗不稳定，或者是ROI（投入产出比）不稳定。

所以对应的突破冷启动的标志是，账户消耗达到规模化、规划化的消耗在保证稳定的同时主力计划的信息流优化的核心要素是定向、素材，任何平台的信息流优化皆是如此。

也就是说，如果针对不同的人群匹配到合适的高价值（高价值的定义为-高点击高转化）的素材。

突破冷启动期的关键优化点

以下是针对性的几个关键优化点：

1、素材是优化的第一要素，尤其是在突破冷启动的阶段。素材的高命中才是爆量的核心要素。

2、搭建计划矩阵，说白了就是赛马机制。

素材爆量是偶然的效果而计划矩阵是最好的应对方法，搭配不同的转化目标、出价、定向，用以测试不同的计划间只保持1个变量，再依托测试后的数据进行计划和素材的延展。

3、转化目标

账户不同阶段转化目标的设置应该不同，在起步阶段以浅层次转化目标为主，比如观看、评论、商品

4、定向

测试突破的套路，如前期定向精准定向范围，好处是节省费用，延长可能遇到的问题是测试周期拉长，冷启

也可定向从宽到窄，从单维到多维度的进行投放，预算保持小额多次。

定向的目的是为了用付费流量去撬动自然流量。

5、A/B测试

无论是转化目标、计划、定向、出价、还是创意，都需要进行A/B测试。

快速测试出结果，以及降低账户的风险性。

是个细活，是个苦活。需要耐住性子搞。

冷启动期的核心目的

冷启动期的核心目的是快速突破冷启动期，以及给账号打标签。

所以在冷启动期保持良好的心态，尽量不考虑赚钱，只是让账号标签打的更精准。

但也切记上来就猛砸千川，自然流量完全没跑出来，直播间的流量只能靠付费流量引入。

冷启动期需要牺牲一些战略性的亏损，前期靠消耗拉取账号模型，更容易辅助算法识别账号需要的人群

冷启动期外需要做的事

当然无法避免冷启动期者放量期。川账户需要做的事情，同时直播间需要跑出话术、节奏，以及爆品