

# 腾讯广点通账户如何分析，你真的做对了吗？

产品名称	腾讯广点通账户如何分析，你真的做对了吗？
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

提到优化，账户分析是必不可少的一环！

关于账户分析想必你并不陌生，但是具有腾讯广点通账户分析你真的做对了吗？

或者说具体分析哪些数据，你真的清楚吗？

下面我就来带大家梳理下：腾讯广点通信息流广告优化分析的流程。

腾讯广点通信息流广告分析——账户

首先，我们要从腾讯广点通信息流广告“账户层级”来进行分析。

那么账户层级看什么？

看它的效果数据，判断账户健康情况，查找账户近期的具体问题。

我们在进入账户之后，就可以看到导航栏中“报表”。在这个报表中包含了各个数据分析的模块。

我们的第一步是要看“账户”这一部分。

时间维度：我们可以“按天”或者“整体”，但我们一般是“按天”去分析的。

指标口径：我们一般是按照“广告播放”进行分析的。

数据细分：是可以分为扩量/非扩量和广告版位的。

在数据趋势的地方，我们要先看一下我们的“曝光”、“花费”与转化成本大概是一个什么样的比例，是不是正常的、平稳的状态。

不过，由于冠群老师在课程上所使用的腾讯广点通信息流广告账户是空户，已经很久没有进行投放过，所以在这里就不能更直观地让大家看到数据的呈现。

如果不是空户的话，大家可以在此处看到腾讯广点通信息流广告账户数据的走势。

不过，由于巨量引擎与腾讯广告的数据分析极为相似，所以给大家找到了几个柯楠老师在巨量引擎课程上的数据走势，帮助大家理解这部分的内容。

此腾讯广点通信息流广告账户可以归为完美账户，我们可以看到该账户的消耗和转化成本基本维持在同一水平，而且在关闭账户“2022.03.30”及其他时间段出现过账户停止投放的情况，但在腾讯广点通账户开始投放后又能迅速恢复。

但是，这种完美账户其实是需要有一定的条件才能够实现的。

比如这个完美账户，他每天的消费在七八千，但是转化成本才50，他每天的转化能有100+的转化。

转化数越多，腾讯信息流广告账户就会越稳定；转化数越少，账户的波动就会越大。

所以说，如果我们没有那么多的转化数的话，我们就可以看下面的正常账户。

我们一般的腾讯广点通信息流广告账户都是这样慢慢起来的，而且在每周都会迎来一个消耗的低谷。像这个账户就是一个新账户，这种账户最好是观察2周的时间会更有代表意义。

大家可以根据这两个的数据走势来判断一下自己的账户走势。

在“数据走势”的下方就是一个详细的“数据报表”。大家可以在数据报表中选择自己需要的、基础的数据。

一般来说，就是会选择“曝光”“点击”“点击率”“前次展现均价”“花费”“目标转化量”“目标转化率”“目标转化成本”以及依据自己的投放目标来选择一些另外的选项。

另外还可以看一下负反馈“不感兴趣点击次数”。

如果你是投放表单的话，我们可以主要去看几个点：

### 1. 展现量

至少要去看看近期7天的数据，展现量是否有升高或者降低，根据这个数据去判断腾讯广点通信息流广告账户近期的情况。

### 2. 点击率

说到点击率，那什么是影响点击率的呢？

没错，就是创意素材，但广点通的点击率不光是受到创意素材的影响，版位也影响着广点通的点击率。

相信很多人在分析点击率的时候都很崩溃，要去看哪个版位的点击率好，这个点击率好是因为素材的视频好，还是图片好呢？视频好的话，是横版视频好，还是竖版视频好，又或者是卡片视频好呢？

如果我们是投放的巨量，一般都是在投放竖版视频，那我们就只需要看看哪个版位或者视频质量。

### 3. 转化率

页面会影响着转化率。

如果你是投放表单的话，只需要看这三点就足够了，主要去看它们近期有没有不正常的波动或者明显的下降。

哪里有问题，就从哪里解决问题。

腾讯广点通信息流广告分析——人群

通过地域、性别、年龄分布调整推广计划。

我们以地域来举例子，比如我们投放了南京、天津、长沙、北京。

南京的成本为150、天津的成本为90、长沙的成本为60、北京的成本为120。

天津和长沙的转化比较好，那我们就可以增加成本，在此地域占领优势;相对的，如果北京和南京的转化比较少，那我们就可以逐步降低预算，降到成本合适，或者可以该地域舍弃掉，直接不进行投放。

谨记：虽然我们现在是通投，但我们依旧是可以根据数据报告来做调整的。通投并不意味着什么事都没有，通投不是只能进行建计划、开计划、关计划。

## 腾讯广点通信息流广告分析——创意素材

创意形式指的是卡片还是视频，是横版还是竖版，这就是在分析创意形式投放的版位的。

素材分析就是看图片效果好还是视频效果好，哪个点击率高哪个点击率低。

我们在拿到一个腾讯广点通信息流广告账户的时候，就按照这个流程去看：

先去看腾讯广点通账户整体数据的表现，去判断这个账户是比较健康的账户还是一个垃圾的账户；

然后再去看他的人群是什么样的，去做一个简单的分析、汇总；

再去看看他的创意形式，哪个展位好、哪个素材样式好；

最后再去分析广告素材，如果认为他的素材都不好，那我们就可以舍弃这些素材，重新做。

以上就是腾讯广点通信息流广告和优化分析流程，希望能够帮助到各位！