

# 十五条巨量千川投放经验，错过一定会后悔

产品名称	十五条巨量千川投放经验，错过一定会后悔
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

一、UV等数据都还不错，但是就是流量很小是什么原因？

在数据量足够的情况下，代表直播间人货场或素材质量比竞争对手优秀，跑量能力在体验分/口碑分

2、今日头条旗下千川纯成单投法降成本最直接的做法是控预算好点还是飘的计划卡预算

场体提高点击转化率水平，达到降低成本的目的0维度来提升，提高素材质量及直播间人货

2.建议在计划开跑前设置好预算

三、针对直播间投流一下子烧的太快控制不住有什么建议？

1.可能是出价太高了，降低出价水平

2.设置单计划预算及广告组预算

3.选择控成本投放（PC）及精准定向人群

四、请问投放千川，利益诱导被弹违规，被扣信用分后会影响到自然流量推流吗？

户所有视频内容均须遵守相关法律法规，不得出现任何违法违规内容，包括但不限于[用

五、随心推的ROI低，要怎么来提升呢？

1.可选择使用人群定向功能对目标人群做精准触达，提高roi

2.优化素材质量及提升人货场匹配度，提高点击、转化率，带动roi的提升

3.若为短视频带货，可优化投放设置，选择按优化目标出价-自动出价roi效果较好

这些声是投花完的帮屏么方法解供吗半小时内钱基本就花光了，尤其是前10分钟，也有

1.调整计划设置为控成本投放

2.调低出价及预算

3.提高人群精准度，减少触达人群

养计划但是隔日消耗的情况比较严重，这种一般如何解决？还有很多计划roi在0.9-1.05之间，想

1.学习成功的计划不代表就是优质的计划

每次投放优化或提高预算流量在计划设置调整(如优化定向人群、出价、预算等)素材直播

3.每场都需要补充新的计划替代衰退的计划

八、一个直播间，同时多个优化师，或者多个千川代 理投放对直播间会不会互相影响？

一定会有影响的：

理代投同直播相同的情况，可能会存在互相抢量的情况

2.若优化师或代 理投放水平不一，也会拉低直播间整体投放效果

九、高端茶叶类直播，千川投流视频和直播间投流有什么人群方向可以建议？

有潜力的计划优耗包能起到的很重要的作用高消费人群，特别是在冷启动期探索人群和针对

2.可尝试配合智能放量拓展茶叶人群

3.配合提高出价来提高精准人群的流量竞争力

视频准蓄学文概个千展同类型的，每投放半个小时有消耗也在1000不转化消耗也上不去，

1.短视频图文带货体系下，首先自查店铺体验分

2.可尝试放量投放（PC端）或按播放量出价（小店随心推）

