

快手广告投放转化率低，如何起量？

产品名称	快手广告投放转化率低，如何起量？
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：广告效果优化指南

分类场景，对症下药

1.转化率预估偏低

新起量广告效果不佳，可能是由于模型对广告受众的识别不够精准，导致投放的账户质量不高。建议通过优化广告创意、调整投放策略等方式，提高广告的质量和转化率。

2.没有度过冷启动

项目冷启动

消耗

项目整体日消耗未达到预期，且没有消耗超过1w以上的账户

成本

1.成本达成率，新广告组起量率低

2.未摸索到合理的成本区间，成本达成前提下消耗远小于预期量级

账户冷启动

账户整体消耗低，可能是由于账户质量不高，导致投放的账户质量不高。建议通过优化账户质量、调整投放策略等方式，提高账户的质量和转化率。

不起量定义

无跑量头部广告组，头部广告组转化数量不足10个

成本波动大定义

成本达成率，新广告组起量率低，空消耗率较高

3.定向/素材缺乏竞争力

创意更迭，控制高账户单管在线广告数量在合理范围内。由重复素材影响账户起量速度，也会导致流量分配分散，使账户内启动速度变慢。

4.起量/增量策略：

核心：提高ecpm值

$eCPM = \text{预估点击率} * \text{预估转化率} * \text{目标成本} * 1000$

信息流位置有增量空间

基础

4.1.保证账户有充足的余额及预算，避免系统侧限流

4.2.账户预算

账户预算会严重影响账户跑量速度，建议设置组和计划预算，不限制账户预算

4.3.避免素材重复率过高导致的限流（账户重复不要超过30%）

4.4.广告组出价/定向更改一天不要超过2次，且出价调整幅度不宜大于5%-10%

出价调整：非必要不建议调价操作，如需调价，建议在白天/抢量时段黄金时段
增加代理及账户数，同时提高账户的基建数（尤其新素材），培养跑量账户及跑量广告组
关注素材冷启动率，保证后续跑量和成本

关于冷启动：

冷启动会对首次投放的新素材有扶持，扶持会提升进入精排的概率，增加新素材曝光的机会
扶持对象：

首次投放的新素材（相似素材会通过系统判断去重）

包括新建广告组与已有广告组

4.6培养头部账户/广告组

a.新账户3-7天起量，及时更换新户，保证账户质量

素材期通过提高出价或提升曝光（如成本过高，度过冷启动后日降价5%），后通过把控

c.账户与账户之间定向/素材要有差异

1.出价策略测试：账户依据客户的kpi出相应的出价

2.分账户回传策略测试：

2.1多账户测试不同素材和定向，单个起量账户消耗主要集中于前3条广告组

2.2观察头部广告组，避免因素材衰退导致掉量

向头部广告组复制优质素材；定向适当复制/年龄/性别/智能设备+新创意/更换账户复制/不新计划/新账户使用辅助探索，学习近期起量广告组模型，有助快速度过冷启动

2.5 保证新素材/新广告上新量