

关键行为出价：个性化定制快手广告投放，最大化ROI

产品名称	关键行为出价：个性化定制快手广告投放，最大化ROI
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

产品说明：关键行为出价

一、背景

投放需求: 最大化投放ROI(LTV/买量成本)

去以解考核指标当偷需求与解法优化遇到特问题(如付费/首日RO/次留等)
用不够拟合考核指标:如某轻度游戏,次留用户的变现价值不一定高于广告观看次数高的
牌德量圈流时间较长,如某重度游戏,付费行为发生较晚,通过特定行为组合更早地识别
产售量自定义[高潜用户]标识,告引擎去寻找更贴合广告主需求的用户。

二、产品介绍与投放建议

A、关键行为是什么

秀的数据告模型去寻找能完成关键行为的用户或行为组合的用户事件,通过回传关键行

B、如何出价

接数据输出个市可的想同的激活成本为X,去探索价值更高的时人群,之后时根据实际

D、数据对接

E、如何测试不同的关键行为

F、关键行为建议

三、操作说明

数据对接

转化追踪联调

投放平台顶部导航，选择：工具 — 转化追踪 追踪应用 - 新建API回传

新建API应用转化页

转化目标选择[关键行为]并填写信息；完成新建后，按提示完成联调

投放平台

- 1.创建广告组时，转化目标选择 [关键行为]
- 2.在投放相关的报表中可查看关键行为数/关键行为成本/关键行为率的数据

四、测试说明

1、IAA产品

新老产品达标(15%-30%)后提报加白
老产品: 投放过关键行为的产品，新账户加白直接走提报加白即可

2、非IAA产品

。非IAA产品首次投放关键行为出价需严格按照流程加白，不可直接提报加白:

积累数据评估关键行为定义，客户必须回传到key action category和key_action

流程如下: 验证模型预告效果和客户投放效果，非IAA产品暂时单独走加白评估流程

产品评估标准:

投放产品的人群是否和现有IAA产品的人群(看广告赚钱)相近

投放产品的关键行为定义需要有一定通用性，行业内也有相似产品可直接引入投放现阶段，投放关键行为预期消耗增量最好大于5万/天，关键行为率达标(15%-60%)。

五、常见问题

1.如何使用关键行为投放？

投放产品时，请向负责申请会操作联系对应参考测试建议纯需客户提前回传数据请营

2、该优化目标支持哪些流量位？

支持快手站内流量和联盟相关流量，暂时分别进行加白申请。

3、微信小游戏是否可以使用关键行为出价？

销售线索营销目标的开白逻辑和上述APP相同，投放时需要创建“收