

怎样在今日头条app优选上做店铺引流广告投放

产品名称	怎样在今日头条app优选上做店铺引流广告投放
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

怎样在今日头条app优选上做店铺引流广告投放

联系广告部Q：17722133

全天24小时服务T：137-5056-4677（微信同步）

添加请注明来意

李四

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

困境：好产品如何找到用户

ROSERY玫瑰岛创立于1996年，是一家专注于高级定制的淋浴房品牌。它的磁悬浮淋浴房、仿古淋浴房、亲子淋浴房等多个顶级产品备受消费者青睐，至今已拥有50多项国家专利。淋浴房定制，这个需求一般只有用户在装修时才会出现。玫瑰岛只能坐等客户上门，还是有其他更好的方法？如何精准找到目标用户，是玫瑰岛业务增长最为关键的问题之一。

用玫瑰岛市场总监李多培的话说，“我们的目标非常明确，玫瑰岛真正想触及的，是那些准备买房，或是有装修需求的人群。”

玫瑰岛官网页面

为了获取客源，李总监尝试了多种类型的推广平台。从门户网站到搜索引擎，再到细分的家装网站，玫瑰岛全面铺开投放网络。品牌展示量虽上来了，销售线索的收集却似乎“慢了半拍”。

“门户网站的家装相关频道，知名的搜索引擎，还有那些家装网站我们都尝试过投放。一般来说都是给你一个固定的展示位，曝光量是不错，但是收到的销售线索数总是上不去，我觉得在精准度上还是有些

不够。”李总监分析。

玫瑰岛在网站上投放的广告多以品牌展示为主，提升了品牌的知名度，但实际转化却没有具体的数据可以衡量。为了更精准的曝光和更有效的转化，李总监不得不继续探索新的推广平台。

每逢节日促销活动扎堆，广告投放也迎来高峰，竞争激烈。李经理经常研究时下各种APP上的广告，向其它品牌的投放取经，他表示：“身边很多人在用今日头条看新闻，我本人也是它的用户。我做了很多功课，了解到头条在广告精准性高，这刚好是我们迫切需要的。”

从8月8日到8月28日的七夕期间，李经理选择了今日头条作为节日促销的投放平台。令他意向不到的是，这一次尝试，在短短二十天内就给玫瑰岛带来了919条销售线索，实际到店人数达到2000人。这一效果令人惊喜。

玫瑰岛在今日头条投放的七夕促销广告

今日头条的人群精准定向功能十分强大，通过大数据挖掘和算法分析，能将广告最大可能地投放给最需要的人群。投放初期，李总监使用了[CPC](#)

（按点击出价）投放信息

流广告，点击量飙升，表单转化量却有些不稳定。

在[今日头条](#)优化师禄耀华的建议下，李总监改用[CPA](#)

（按转化计费）的投放方式。平均每日可收集到40多个高意向的销售线索，表单成本控制在70元左右。

玫瑰岛专门安排了客服人员，每天与头条来的意向用户进行电话沟通，并将线索按区域分配给各地经销商，为客户进行免费上门测量面积，定制专属方案。优质的线索加上及时的服务，据李总监估算，这一轮投放为玫瑰岛带来近600万的销售额增长。