

李四告诉你抖音今日头条app出现的广告怎么做上去的呢

产品名称	李四告诉你抖音今日头条app出现的广告怎么做上去的呢
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/个
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

李四告诉你抖音今日头条app出现的广告怎么做上去的呢

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

2020年四个可以去突破的增长方向：影响增益、品效协同、全域整合、阵地经营。

12月5日，引擎大会2020 在上海举办，本次大会深入探讨了行业增长课题。巨量引擎营销副总裁陈都焯在演讲中指出，巨量引擎一年来发生了很多变化，未来还将在影响增益、品效协同、全域整合、阵地经营四大方向持续探索与突破，助力品牌实现高效增长。

“巨量引擎已经是一个丰富立体的营销生态，随着平台商业能力的逐步加强，一定可以提供更多的解决方案和价值，也希望我们能成为大家数字营销的主阵地，以及持续增长的核心动力。”陈都焯表示。

以下为陈都焯演讲全文：

大家上午好，我是都焯，也是今天上午最后一位分享人。时间过的好快，这一上午的信息量非常大，这里我简单做一个总结。在这一年，巨量引擎有很多变化，这些变化涉及到方方面面，包含平台规模、生态、影响力的放大；商业产品的快速跃迁；服务体系的完善，有了很多支撑；以及我们搭建了很多基础能力，可以做更长期的用户数据和关系沉淀。

所以当把这些都拼到一起，形成一个巨量引擎的商业能力的全貌。我们希望在明年把这些能力都全面应用，成为各位数字营销的主平台，助力品牌高效的生长。在刚刚产品技术分享的知识点外，今年我们还做了一些探索，形成了四个可以去突破的增长方向，是我这部分想跟大家分享的，分别是：影响增益、品效协同、全域整合、阵地经营。接下来我逐一展开。

影响增益：基于规模化的流量、内容和明星达人生态实现增值

首先是影响增益。什么是影响增益，简单来说就是平台规模，影响力和综合能力的提升，给合作伙伴带来的增值。我们认为，这个增值来自三个方面，规模化的流量，规模化的内容，以及规模化的达人生态。

第一，流量的规模和使用效率是直接的。在规模上大家应该都有感知，比如，刚刚提到的Top VIEW 超级首位，我们做了一个测算，如果全量投放的话，一天最多能触及到2亿多的用户。当然这只是抖音一个app，在2020年，我们将会把多个流量端打通，形成跨不同场景、人群、形态的流量池，在流量的使用和优化效率上也会大大提高。相信会成为越来越多品牌数字营销的首选。

第二是内容增益。这也是巨量引擎一个很大的特点，现在内容和广告的边界变得越来越模糊，内容可以帮助品牌丰富内涵，扩大边界，在营销中扮演的角色也越来越重要。经过过去几年的时间，巨量引擎已经形成了全面覆盖OGC，PGC和UGC的内容营销矩阵。我们做了一个统计，今年一年在我们平台上，和广告主合作的内容项目超过1700个。这是一个不小的数字，可见大家的需求非常旺盛。

第三部分，是明星达人生态带来的增益。这个生态增长的很快，现在通过巨量星图已经连接了2000+明星、400+MCN、7万+创作者。每月在这个平台产生的交易多达数万次。

综合来看，这三者的组合，规模化的流量，内容，达人，让巨量引擎成为一个丰富立体的营销生态，很独特，能给合作品牌带来各种价值增量。所以，我们也看到越来越多的品牌，开始突破单一的合作方式，以我们为主阵地，深入探索更加多元化的玩法。

给大家举2个例子：第一个是OPPO，我们在它品牌的不同阶段都有突破：在早期，OPPO的策略是通过大曝光去建立品牌认知，除了流量产品，特别需要有影响力的事件。在17年，我们基于这个需求，发起了今日头条首届年度盛典，成为当年一个标志性事件。这个盛典就延续下来，成为一年一度的“我是头条”盛典。

在之后的第二、第三阶段，OPPO从单纯曝光转向基于旗舰机型、子品牌的联合内容打造，因此更注重长期的内容合作。所以我们在18-19年期间发起了多个抖音挑战赛、创意共创、头条超级话题等。他们的品牌号也成为手机行业最早拥有百万粉丝的账号之一，给它们带来了很多的自然内容流量。今年OPPO还借助抖音全年最大项目美好奇妙夜去实现目标用户高覆盖。当天晚会收视最高点，就是为Reno 2定制的一个歌曲节目，也成为商业植入奇迹。