

广告怎么做上360导航快资讯上显示推广

产品名称	广告怎么做上360导航快资讯上显示推广
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

广告怎么做上360导航快资讯上显示推广

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

应用范围：1、360点睛展示广告拥有庞大的资源和丰富广告形式以及多种定向，可在消费者生命周期的全阶段产生作用。

2、与搜索广告具有相辅相成的效果，是在亿万网民中精准“找人”的营销模式。展示广告通过大量的品牌和内容曝光，培育着市场大众对于品牌和产品价值认知与兴趣，并在一定程度上成为搜索渠道的有力“助攻”。

应用实例、效果与市场反馈：案例：苏宁易购双十一移动投放案例 实力黑马，苏宁易购引爆双十一通过品牌曝光，覆盖全人群，网络新用户，唤醒老用户，打造苏宁易购双十一活动。

根据抢货时间表，进行整体广告投放排期：预热阶段-类目嗨购-双十一狂欢

移动投放目标及媒体资源规划：1) 全人群-移动网站分品类导流推广方式，覆盖全媒体人群进行品牌曝光。2) 新用户-设定广泛的应用下载，网罗及留存海量新用户：360移动搜索、手助搜索位、手助精选位、优惠券、活动、360手卫及其他资源、海量APP信息流等应用下载资源。3) 老用户-推广应用打开的方式，使用DMP人群库，个性化重定向，人群定向。唤醒老用户，提升ROI：360移动搜索、360手卫及其他资源、海量APP信息流等。

1) 全人群-移动网站分品类导流推广方式，覆盖全媒体人群进行品牌曝光。 | 不设人群定向，进行全网投放，部分优质媒体定向 | 分品类流量目标：通过计划预算投放分配，确保每个核心品类获取相应的流量及曝光 | CPC成本控制：出价控制在1-2元间 | 新客成本控制：配合站内的新人活动，促成新客转化，新客成本控制在合理范围 | ROI目标：配合否定部分较差媒体资源；配合双11活动力度，ROI提升

全人群-品牌曝光及媒体资源覆盖 双11期间，苏宁易购通过360点睛平台，投放各大Ad Exchange，覆盖了近1万 媒体资源 近20亿 次曝光，且带来不俗的转化效果。6家品牌媒体主要投放Ad Exchange 50%的360优质媒体资源投放额 信息流广告占比

2) 新用户-设定广泛的应用下载，网罗及留存海量新用户：360移动搜索、手助搜索位、手助精选位、优惠券、活动、360手卫及其他资源、海量APP信息流等应用下载资源。截止10月，苏宁易购在APP指数购物类中月独立设备排名第9，还具有较大的提升空间，获取海量新用户也成为近阶段的首要目标。

针对新用户，丰富的应用下载页面和新人活动推进转化，创意升级吸引眼球，留住新客。

新用户应用下载类媒体资源覆盖及目标完成：双11期间，通过360移动推广获得约500万下载量。

3) 老用户-推广应用打开的方式，使用DMP人群库，个性化重定向，人群定向。唤醒老用户，提升ROI：360移动搜索、360手卫及其他资源、海量APP信息流等。唤醒老用户：针对移动个性化重定向和DEEPLINK的客户，进行个性化重定向提升ROI，勇于尝新，苏宁易购为首批使用。例如：老客户曾经在苏宁APP浏览过某单品，访客追踪信息，进行个性化推荐-动态创意，调取商品库信息，推广及售卖转化。

唤醒老用户：投放及效果提升明显：制定申请流程，API对接360DMP人群库、商品库；申请开启动态创意；账户投放设置，配置创意及Deeplink；个性化重定向提升效果利器，双11期间，ROI效果更是翻倍提升。与普通定向相比，个性化重定向ctr提高3倍，ROI提升5倍。

移动营销双11盛宴成果：品牌海量曝光，媒体曝光次数达20亿 网罗新用户，带来新用户500万次下载提升销售额，个性化重定向ROI翻倍提升