

## 二类电商广告推广怎么做

产品名称	二类电商广告推广怎么做
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	威信:17576014848 1:广告投放 1:推广开户
公司地址	佛山市禅城区张槎古新路南新创业园E区南座3楼301室(住所申报)
联系电话	17576014848

### 产品详情

二类电商怎么做广告投放 广告效果怎么样 , 开户费用低多少

可联系广告部Q : 2446555984

全天24小时服务T : 175.7601.4848 ( 微信同步 )

郑四

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

## 什么是二类电商？二类电商广告怎么投放？

什么是二类电商？二类电商广告怎么投放？

所谓的二类电商，就是除了传统淘宝、天猫、京东、拼多多等电商平台，利用信息流模式用产品单页+货到付款投放的电商。

二类电商的投放技巧，遵循以下3个大的步骤，分别是：

## 1、产品选择

投放的产品选择也是很重要的，正常信息流做二类电商产品大多99元以上的客单价，分为：

低价引流品(200元以下)

高价利润品(200元以上)

应季爆款产品

## 2、渠道选择

一般来

说不同产品的

投放渠道也是不同的，二类

电商投放渠道有今日头条、B度产品

页、广点通、朋友圈、凤凰、网易、新浪、美柚、粉丝通等等。而不同的产品热卖的渠道也是不同的。

今日头条

今日头条对产品要求较高，并且会收保证金，一般做150元客单价以上产品会更好推，适合服饰、鞋、包、小家电、酒水、食品等产品。

广点通、B度

适合150元以下客单价，尤其广点通受众比较低龄化，一些价格低、性价比好的产品会比较好推。

## 朋友圈

对价格没有特别要求，但还是性价比高的产品比较好。

凤凰、网易、新浪

由于男性受众较多，一般选择的产品为酒水、手表、皮鞋等针对男性需求的产品。

美柚、粉丝通

一般都是女性受众比例较大，选择投放的产品也应该是女性相关更好获取流量。

### 3、账户搭建

搭建账户的方式和逻辑和传统账户搭建方式是一样的，只不过后台不一样。在测试优化的时候就要根据素材做a/b测试，根据后台订单数查看效果：

1、有消费无订单，且消费大于产品成本150%，直接停掉计划。

2、有消费无订单，且消费金额小于产品成品，先观察1天，当超过成本150%再停，或者连续两天每天不到7个，直接停掉。

3、有消费有订单，但成本超过产品成本，可以先观察第一阶段的情况，在150%以下可以接受，过学习期还是高，降价5%观察一天，如果还高再继续降，降到没量或成本合适。

4、有消费有订单，成本可以接受的话继续投放。

在搭建账户的时候注意：

在新建计划的时候，创意一定要不断新上

成本降低的产品，可以每天适当提价

刚开始投放时，建议全天投放

今日头条系统在每

天0时会根据账户前一天投放情况、预算

和出价

等维度，重新分配流量。可以在0点前几分钟针对跑量计划提高出价150%--200%，0:30改回原来价格

其实搭建账户不是特别难，难的是

如何在不同的账户状态下做出优化和调整，学会优化思路就会调整自己的账户了。