

# 广州360搜索广告开户,360推广开户费用,360开户流程

产品名称	广州360搜索广告开户,360推广开户费用,360开户流程
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	1.00/元
规格参数	
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

360怎么做广告投放 广告效果怎么样 , 开户费用低多少

一个人想要阅读完互联网一分钟产生的内容,需要80年,几乎是一辈子的时间。当内容过载成为常态,如何缩短用户与信息之间的路径,快速抢占用户刚需,成为营销的重中之重。近几年,信息流广告以“入口”即“内容”、原生不打扰、用户体验优、广告效果好等特点,成为营销界的宠儿。

那么,信息流广告是如何获得好的效果的呢?接下来,我们就从360信息流广告的投放应用中一探究竟。

确认过眼神,遇上对的人。原生内容有的放矢,让你要的效果统统实现。

众多周知,广告效果与目标人群息息相关。如果将某金融品牌的信息流广告展示给一个18岁喜欢游戏的用户,那这个用户往往不会去点击这条广告,尽管这条广告的描述和内容都非常吸引人。所以,广告主想要借助信息流广告真正实现“信息找到人”,除了样式和文案上接近用户正在阅读的内容外,重要的还是要找准“对的人”。

品牌通过360信息流可以使用用户特征定向、品牌行为定向、需求意向定向及浏览场景定向等四维定向,在不同时期根据差异化的营销需求,锁定目标人群。如,在某新上市美妆品牌的促销活动推广中,借助360用户特征定向和需求意向定向,针对18-25岁,具有看八卦、聊时尚、爱美食等兴趣标签及搜索浏览过时尚博主、娱乐资讯、美妆购物等相关内容的人群推送的信息流广告,从而在品牌广而告之的同时一击即中,赢得用户好感,实现广告CTR平均提升15%-40%。而成熟电商品牌进行信息流广告投放时,则可以利用品牌行为定向和个性化重定向,针对核心用户高效追回,以及及时的动态推送并持续刺激到访用户,展示其此前浏览单品的优惠信息,引导购买。

另外,对于本地化品牌,希望打通线上线下,让有需求的用户在其出没的场所看到并使用,可以借助LBS

定向，比如，职业培训行业的品牌可以针对其用户经常出现的写字楼、停车场、商场、机场等线下场景进行定向投放，刺激用户通过信息流广告原生的内容，调起其需求。

创意是传统的叛逆，要成为多情的剑，击中不同人的心。

事实上，除了找到的用户群体，文案与素材的结合，创意与用户相关度的结合，是决定信息流广告效果好坏的另一个关键。在对比某教育品牌的信息流广告投放素材创意时，我们发现，同样是针对四六级英语人群进行课程推广，以“学霸都是这么过六级的”、“半小时挑战无字幕”这样的文案给用户 provide 场景暗示，比单纯介绍课程优势的创意，平均点击率高出2倍以上。

那么，对于企业营销者来说，怎么才能写出一条好的信息流创意，让成功的创意更加具有可复制性呢？

首先，好的创意需要迎合用户喜好。企业投放时可以利用360信息流广告智能创意，基于用户个体兴趣和行业品牌属性自动匹配图文内容，生成信息流文案。选择所在行业，然后点击预览并完成，简单2步，就能自动化生成优行业推广的创意内容，并通过动图、大图、多图、视频等丰富的展现样式无缝融合呈现。为了让广告内容更加贴近用户，还可以借助地域通配符、时间通配符等，让用户身临其境，更愿意点击浏览。以某房地产品牌为例，借助地域通配符，在针对望京地区人群的广告文案中添加地域信息，以“望京90%的用户在这里买房！”这样的文案内容，增强用户的归属感，有效提升了点击和转化。