

# 揭秘陌陌附近人做广告怎么合作

产品名称	揭秘陌陌附近人做广告怎么合作
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

揭秘陌陌附近人做广告怎么合作

想要开户推广投放代运营广告主可拨打电话或加微信（手机号码同步微信）洽谈沟通合作

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

首先，陌陌的广告平台首页长这样

点击进入广告投放系统之后，就可以看到后台的一个大体样子了

与其他产品不同的是，陌陌后台针对APP类的推广也单独设置类推广功能，可见对于APP类客户的重视！

陌陌信息流广告会以原生形式出现在留言板信息流中，有两个展现位，分别为“附近动态第三位”和“附近人第四位”，展现形式分别如下：

跟大多数信息流广告一样，我们可以从头像、文案、配图几个维度来优化广告素材。

推广设置

对于所有效果类广告来说，最核心优化莫过于推广维度了，这块也体现了平台方对于自身数据挖掘能力水平。

就现阶段来说，陌陌的广告后台相比粉丝通、广点通等平台来说还显得有些稚嫩，可以设置的维度比较少，只有用户区域、年龄、性别、职业、适用终端这五个。

不过随着后台的不断完善，维度设置也会更为精准，区域设置中的“POI兴趣点”和“职业”定向就是近期添加上来的。

这里值得单独说明的就是“POI兴趣点”的定向功能了，完全的展现出了陌陌LBS的强大优势！广告主可以根据自身需求，设置不同的POI点（经纬度），并且设置覆盖半径（100米-5000米范围）进行广告投放。

不过POI兴趣定向的功能局限性也非常明显，因为这里的信息流推广和陌陌自身的到店通推广有所区别，主要面向的广告主是各大APP的CP以及品牌类客户，而APP类通常不太care这么精细的地域定向，而传统的小商贩又会直接去使用陌陌的到店通。

所有这里的POI兴趣定向只适用于具有实体店面，且分布较广的品牌类客户，例如GUCCI、沃尔玛、星巴克等。另外，针对APP类客户来说，最关心的可能还是能否定向WIFI环境了。

这一块目前来说暂时还没有，不过在9月18日的时候曾有看到WIFI定向功能在后台一闪而过。因此，也可以预测到，过不了多久，WIFI的定向功能也将正式上线，CP们只需要耐心等待。

## 数据监测

这

里重点说的是iOS平台的监测，大多是iOS的监测都是以短链等形式来进行，但是从9月1日开始，陌陌平台方要求IOS的链接必须以

<https://itunes.apple.com>开头，这就断了各大CP的监测之路，talkingdata和UMTrack暂时都没法使用了。

唯一衡量IOS效果的方法就只有看重量的增长幅度变动了，所以建议选择iOS端投放的相对增加预算，几百块钱的测试是看不出任何变化的，原因就不多说了，大家都懂。

这一页可以看到，陌陌提供的监测入口挺多的，但是在实际的投放中，如果不想被公司的技术大\*折腾的话，监测链接这块还是不要设置了，没太大意义。

数据监测只是一个方面，其实平台投放的价值在投放过程中是会有切身感受的。价格最后，关注的焦点就集中在价格这块了。陌陌平台目前只有一种计价模式，那就是CPM。

从

后台中我们可以看出，陌陌的CPM起步价格是6元，存在竞价。这里的竞价和其他平台类似，都是全行业竞价，只是说因为陌陌平台暂时比较新，所以整体的竞价

成本都相对较低。不过，也不排除碰到流量较紧的时候，比方说有客户投放了保量信息流或者碰上节假日，这些时候价格的竞争就会比较激烈。

对

于许多菜鸟级的推广人员来说，CPM的成交价可能就是自己唯一关注的焦点了，因为在感受上，咱们的成交CPM越低，我的推广成本也就越低。于是，在实际操

盘投放的过程中，就纠结万分的卡住CPM出价，以此来保证CPM成交价不超过预期，付出的代价就是每天只跑出几十块甚至几块钱的预算。

这些

消耗虽然带来了一些为数不多的曝光，但是仔细观察后，你会发现，这些曝光对应的点击率都比较一般，原因在哪？就在于较低的CPM出价换来的曝光量所带来的

点击互动太少，进而广告计划的权重就随之降低，下次想要获得更高，曝光机会，就必须要以更高的出价作为交换，如若不然，结果就是权重越来越低，消耗越来越

困难。

不可否认，低的CPM成交价确实降低了推广成本，但是CP们要明确一点，就是你们需要的是无效的曝光还是长久有效的转化！其次，在费

用这块，陌陌的CPM价格增长速度也确实令人瞠目结舌！或许是因为竞争激烈，又或者是平台方为了彰显平台的价值，陌陌信息流的CPM成交价在8月初的平均

7-9元已经涨至了目前的平均15-20元！

虽然这样的成本相比其他平台来说也不算高，但是对于还在犹豫要不要吃陌陌信息流这个“螃蟹”的CP来说还是得抓紧了，因为指不定在下个月这“螃蟹”连壳都不剩了。

投放效果

最后，我们来简单说说陌陌的投放效果。这里也绝逼是让为之疯癫的地方了！一句话：17%的点击率你在哪见过？0.09的单次点击成本你在哪见过？没错！我都在陌陌上稳定的看到了！

最后的最后，顶尖推广想要提醒各大金主们，陌陌是个具备巨大潜能的全新金矿，但是陌陌的用户也属于是一个比较特殊的群体，自己的产品是否适合在这样一个平台进行投放，很难有人能够给出一个非常准确的预估，所以，投资需谨慎，切忌！

罗里吧嗦的介绍了陌陌信息流的基础投放操作，更多的投放技巧还有数据还有待更多的积累，欢迎大家跟我交流，教学相长。

专注于推广告代运营，走量想做效果广告