

教育培训广告推广怎么做-教育培训广告投放怎么做-教育推广哪个平台效果好

产品名称	教育培训广告推广怎么做-教育培训广告投放怎么做-教育推广哪个平台效果好
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	QQ:2446555984 威信:17576014848 教育推广:教育广告投放
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

教育是现在人们最注重的，现在的有很多的年轻人都想轻轻松松的拿个大专证或者证书，而今日头条是目前拥有5亿注册量，日活跃量1.5亿左右，所以在今日头条投放广告效果是最好的，当然也有很多平台也可以投放的。

简单说一下今日头条广告的计费模式

今日头条广告主要是以OCPC以及CPA的计费模式为核心，OCPC意指按照点击转化收费，转化主要包括表单提交，按钮点击，在线咨询，短信，电话咨询等等，主要是以第一阶段按照点击收集意向客户数量，而后第二阶段进行转化，直白的来讲你可以出一个转化目标价，而后进行投放，今日头条会根据你的价格进行智能投放。CPA意指直接按照转化收费，直白的来讲你出一个价格，转化的价格不会高于你出的价格的30%。

下面分享一个今日头条教育培训行业的案例

公司名称：华博特教育

品牌介绍：华博特教育集团旗下一家集学历教育和职业教育为服务核心的连锁机构，业务涉及成人高考，学历提成，高端电商人才培养，支持远程，夜大函授等模式。该教育机构联合中国计量大学、浙江工商大学、浙江理工大学、华中科技大学等国内顶级高校，强强联合为广大学生体用了优质、高效、全面的教育信息。

投放受众——产品优势分析：

上课形式多样化，学习时间更自由，学费可分期，先录取再缴费，0门槛学习，985/211名校教学点直招，几百个专业选择，不过免费重修，专职老师全程指导。

1、结合受众群体，项目优势、节点高考毕业季、各户考核目标等因素搭建账户

2、主推信息流CPC广告形式，根据头条精准算法，投放到有意向的人群，实现大面积曝光转化

账户优化思路：

01分类测试：A/B计划测试，结合用户属性出不同的兴趣分类及创意测试不同群体的质量。部分做精准投放教育培训（大学培训、职业教育、学历教育等分类），取其转化好的主攻

02素材选择：利用品牌市场知名度影响，试用学校的校门口logo做素材投放。大图+组图形式，通过一个品牌影响力抓住忠实的粉丝，提高整体获客的质量情况。主推客户自己的页面

03投放位置：账户进行不同的投放位置测试，信息流、详情页等测试投放效果

04文案撰写：分析用户属性、紧抓用户关注点和痛点。利用“浙江工商大学向高考落榜生免费开放录取通道”、低分也能上名校等关键词推出用户所关注的利益点！

出街素材拷屏：

创意基础数据：

投放日期：7.1-7.31

位置：今日头条信息流CPC

展现形式：大图+主图，投放期间标题和创意不断测试优化，选取点击率和转化率都非常好的创意主推。后期跑量也基本稳定

投放基础数据：

根据受众分析做AB计划测试，精准人群，1计划内多条创意轮番跑，不定期更新创意文案，保持新鲜度。对话成本长期控制在70以内，实际到访率80%，客户较满意

投放总结：

1、产品及用户了解：了解投放产品，了解市场需求，了解受众群体关注点，痛点，优劣势。抓住痛点狠做文章！！然后再产品熟悉的基础上结合客户目标对应的做投放

2、数据分析很重要、账户素材更重要：在所有的数据分析中找原因。不同维度所针对不同的问题逐个排查。针对账户内的素材更不定期做更新优化，注入新鲜血液防止疲惫期

3、头条平台666：通过投放我们的头条的广告。借助头条推广机制。只准对接目标受众人群。保障了有价值的消耗跟我们用户的黏着度，为客户提高转化率