

# 二类电商广告推广怎么做-二类电商广告投放怎么做-二类电商推广哪个平台效果好，成本低

产品名称	二类电商广告推广怎么做-二类电商广告投放怎么做-二类电商推广哪个平台效果好，成本低
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 二类电商推广:二类电商广告
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

二类电商是除一类电商以外的产品，以下我们来具体区分下一类电商和二类电商的区别和二类电商怎么做推广卖产品。

### 一、一类电商二类电商区别

#### 1、一类电商

什么是一类电商？

凡是以在线支付型的店铺推广方式，比如我们经常用到的京东/天猫/淘宝等，都是通过商品店铺形式展现，它的流程大概是商品上架—客户下单—在线支付—签收回款。

#### 2、二类电商

什么是二类电商？

区别与在线支付的形式，二类电商是货到付款的单品推广方式，例如我们知道的广点通，今日头条等，通过在投放平台开通一个账户，然后以单页面推广的，就是二类电商，二类电商的流程大概是制作单品广告落地页—付费主动推广—客户下单—客户签收—回款。

二类电商形式是一个单页，什么是单页，就是只有一个页面，页面内没有任何跳出的链接，用户可以直接在这个页面购买，在页面表单中填写地址，姓名，联系方式，然后选购什么颜色，什么尺码的衣服，直接提交，用户没有购物车，也没有物流追踪。

那么一类电商和二类电商的差异和相同点又在哪里？

### 1、差异

支付方式：一类电商为在线支付；二类电商为货到付款型

推广：一类电商为店铺推广；二类电商为单品页面推广

结算方式：一类电商与第三方托管平台结算；二类电商和快递公司结算

### 2、相同点

1.都是以卖出产品为目的；

2.都要通过网络进行推广；

一类电商的商家可以在店铺后台进行订单管理，功能较丰富；而二类电商的商家则可以在广告投放平台上的后台进行订单管理，功能比较简单。

总的来说，二类电商是一类电商的补充，其实最早的二类电商应该是搜狐，新浪这些门户，都是针对三四线城市具有消费力的人群，这种人群会特别谨慎或者没有在线支付的方式，但是他们又会上网，对网购有比较大的兴趣，所以会选择二类电商的货到付款形式，更愿意相信一手交钱一手交货。

## 二、二类电商信息流推广平台

B度信息流、凤凰网、今日头条、快手、抖音、腾讯广点通、一点资讯等，平台众多，只要打开基本上都能看到各类电商广告。各个平台上出现的暴利项目案例也是层出不穷，实打实证明了二类电商的暴利，以及可持续性。

广告平台以广告为生，电商又是广告行业的最大金主之一，消耗能力强劲且因为没有中间商挣差价，愿意支付的广告费用较其他广告主更高，且有利于广告平台发展自己的电商业务。因此广告平台也愿意扶持二类电商的发展。

二类电商也有痛点，其推广方式决定了无法和消费者保持长时间的消费关系，即天然的用户重复购买率低。因此二类电商在对于产品质量的把控上便没有很高的热情。

以下具体介绍下主流信息流渠道的简介、优缺点以及一些投放建议，供各位二类电商的广告主参考。各位广告主可以根据每个平台的特性，选出符合自己产品的平台做广告推广，效果会更加显著。

本公司投放经营的推广媒体有：广点通、今日头条、东方头条、拼多多、趣头条、微视、今日头条、美播、快手、头条、美柚、宝宝树、妈妈帮、陌陌、新浪、凤凰、爱奇艺、B度、UC/神马、搜狗、360、闪电盒子、微鲤头条等等，我们全部都有代理，目前引入原生广告位超2000个，汇集了百亿级别的原生广告流量。全网广告曝光量超过100亿，真正实现了跨屏、多终端、多媒体覆盖。请说出您的所需，欢迎咨询。

我们以专业的市场营销和广告推广服务于市场，并形成了量身定做合适的推广方案的服务特色，与众多需求群体共同创造出大量成功品牌。我们始终秉持着量身定做合适的推广方案的服务特色，针对需求群体，采用不同的策划方案，达到您的期望。有需要合作可前来咨询。