

# 深圳二类电商营销托管

产品名称	深圳二类电商营销托管
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

## 产品详情

云端集团提供专业二类电商代运营服务。选品上，我们提供近期爆款产品，确保产品符合当前市场需求。运营上，我们有专业的运营团队，在市场上已经沉淀了2年多，具备丰富的经验，实时监控数据，保证客户的投资回报率。物流上，我们与多家快递商家合作，根据客户的需求选择合作快递，确保物流的速度、服务质量和回款速度，为客户的产品签收和盈利提供保障。了解更多关于二类电商代运营，欢迎咨询：18924617237（微信同号）一、信息流广告原理信息流广告也是竞价广告，只不过区别于传统搜索竞争对手排位之争，改为争取每一次用户的曝光权限。而是否能争取到曝光权限取决于ECPM值， $eCPM（\text{预分配曝光}）= \text{出价} * \text{质量度}（CTR）$ 。

当然针对目前多种出价方式（CPM、CPC、CPA、oCPM、oCPC），ECPM都有相应的换算。这里面最重要的是预估CTR和预估CVR，会根据人群特征、行业特征、历史CTR、CVR以及广告和页面素材等综合因素去预估每一次的CTR和CVR。二、信息流广告平台目前信息流平台主要分为社交类、资讯类、工具类以及视频类等，处于第一阵营的依然被BATT流量巨头垄断，因为用户量大、算法精准，对于广告主来说，也是必争之地。三、信息流如何操作广告=合适时间+合适场景（媒介）+合适广告（素材）+合适人群（推送），信息流广告重要环节就是定向、素材、页面和出价。也就是如何精准标签定向到合适的人，针对这些不同定向人群如何制作相应的素材吸引并加以转化，并且针对不同的人群应该采取什么价格购买才保证ROI合理。1、产品了解信息流或者说任何营销之前，我们首先得了解自身产品特征，只有先提炼自身产品卖点，后面才能满足定向人群的需求痛点，以便制作相应的素材，同时了解产品的时候也会发现部分人群并不是自身用户，因为产品无法满足。以K12线下少儿英语举例：不同的行业产品要围绕自身特征进行结构化维度分解，产品了解的越加细致对卖点的提炼更加准确，此处建议多和公司客服销售以及服务人员进行沟通。2、用户了解用户这块主要是围绕用户画像和用户需求、痛点进行分析，用户画像越清晰便于后期的定向操作，包括年龄、性别、地域、学历、职业收入、兴趣爱好、上网习惯、消费属性等等。此外在用户真实需求和痛点方面，一定要深挖，了解用户为什么要选择这个产品，目的是什么？这个产品的供应方这么多，如何要选择你？所以用户评判决策的需求点在什么地方？此处除了和客服销售了解外，也可以自建社群进行用户调研，在一些用户出没的社区、论坛、以及电商服务评论网站查看用户的言论等等。