

松茸野生菌可以投放什么平台？可以找谁做？

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 松茸野生菌可以投放什么平台？可以找谁做？ |
| 公司名称 | 广州点搜网络技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州天河区珠吉路4号东泰商务大厦F014 |
| 联系电话 | 15521106548 15521106548 |

产品详情

松茸野生菌可以投放什么平台？可以找谁做？

需要做推广的老板请联系我 王经理 18202076827微xin同号

野生菌是属于食品的。食品这

块的话几乎所有平台都是可以投放的，没有什么限制，只要不涉及医疗几乎都可以投。

信息流与搜索引擎都是可以投放的，下面给介绍下搜索引擎与信息流的优势。

信息流广告：

1、信息流广告的形式。

在选择信息流广告投放平台的时候，我们需要格外关注的它的平台属性，例如说美图秀秀主要针对于女性用户，自然投放的广告和产品都应该主打女性用品，陌陌广告投放平台主要是年轻人社交的平台，自然投放的内容应当朝气蓬勃一些，而非一些老年人用品等等。再根据它的广告投放的形式选择怎样去投放它的内容，美图秀秀主要是首屏推荐的方式展示广告，陌陌主要是社交圈展示广告，他们的展示方式不同势必制作的内容也不同，大家要充分的了解该平台的广告形式，才能够更好的为品牌做宣传。

2、找准目标人群

信息流广告在投放之前我们还需要考虑用户群体，根据不同的属性制作用户画像，再根据用户的画像定位目标人群聚集地筛选行业渠道，小鱼为大家举例说云计算类产品，主要的客群分为B端客群+C端客群，B端客群对渠道的付费贡献度较大，占了总付费金额的80%左右，而C端用户虽然付费金额小，但是数量庞大，影响力巨大，能够影响身边更多的用户成为品牌用户。

搜索引擎：

1、搜索引擎，抢占流量入口

主流的搜索引擎入口永远是商家必争之地，如百度，QQ浏览器，谷歌，搜狗，360，神马等渠道。其中较为常见的广告形式就是百度SEM,包含了百度关键词，百度品转，百度网盟DSP，知识营销等所有付费类产品，还有谷歌关键词，谷歌展示，360品专，关键词等。

2、关键词

关键词

主要是通过竞价排名，按cpc付费，通常我们会将关键词分为品牌词、产品词、竞品词、行业词，再通过关键词拓展助手进行拓词，创建投放计划，如果没有投放品专，那核心关键词的出价必须要高一些，避免被竞品抢占首位排名，若出现被竞品抢占首位搜索位，可向百度进行申述。

通常关键词的转化率相比品专转化率会低很多，并不是所有的关键词都会收支平衡，关键词需要持续不断的优化，根据关键词的质量度调整出价，删除贡献度低，检索量低的关键词，优化关键词库，降低CPC成本，提升转化率。可通过优化标题提高点击率，通过优化页面体验提升转化率。如：活动链接如果落地页与活动无关，会让用户感觉被欺骗，导致跳出率极高，故标题与详情页一定要息息相关。

需要做推广的老板请联系我 王经理 18202076827微xin同号