

# 腾讯广点通朋友圈二类电商代运营公司

|      |                   |
|------|-------------------|
| 产品名称 | 腾讯广点通朋友圈二类电商代运营公司 |
| 公司名称 | 广州点合科技有限公司        |
| 价格   | 5000.00/个         |
| 规格参数 |                   |
| 公司地址 | 广州市南沙区丰泽东路106号    |
| 联系电话 | 13660005490       |

## 产品详情

二类电商发展到如今，其现状不可与日而不同了，在流量越来越贵，监管越来越严的情况下只有深耕细作才是唯一的出路。

二类电商过往的弊病：价格虚高、产品质量不稳定、售后服务不完善；因为二类电商的每一个订单都需要承担较高的广告费，当广告成本波动超标的时候，即使虚高定价依然有亏损的风险；

货到付款受签收率的影响会提高物流成本，从而导致平摊到每单的成本偏高。因为广告和物流的成本提升，所以很多商家去找更便宜的货来平衡盈利，导致产品质量不稳定。

同时因为商家考虑运营成本及本身服务水平限制，导致售后服务跟不上。这些都是二类存在的风险及问题。

现在市面上很多代运营公司都是为了消耗而消耗，根本不管商家实际ROI(投入产出比)，广告成本居高不下也让客户继续投，基本不做广告数据分析和账户调整。然而目前二类电商行业处于精细化运营阶段。不管是前端推广运营还是后端物流产品，只有做到精细化才能走得更远，其中推广运营又占接近50%比重。要爆单，首先选择好的产品，有一定的销售市场外，再分析哪些渠道投放效果更好，根据产品的用户画像职业、年龄、性别、地域等特征，去投放测品广告，账户累计了数据模型才能尝试增加广告费消耗，不断优化当前广告效果，加大投放力度，广告费和订单量维持平衡，逐步实现爆5000单/天。

完整的二类电商流程是：A平台账户开通 B.选品谈快递 C.单页投放 D. 客户下单 E. 签收回款 F.销售回访。特别需要注意的是选品和投放，这两方面做好了，爆单就是水到渠成。

二类电商的爆品选品，往往具备以下特征：

1，安全可靠，用了吃了不容易出现安全事故。

- 2, 有鲜明的效用, 有即时反馈, 如风油精一抹就冰冰爽。
3. 符合季节周期, 去年的这个时间的爆款, 今年一样能卖起来。
4. 功能性实用, 这样的产品覆盖用户广, 易吸引客户下单尝试。
5. 价格不贵, 用户试错成本低。
6. 行业成熟, 供应链健全。
7. 售后简单甚至不用售后。
8. 快消, 有复购, 避免买一次用户指望用一辈子的款, 除非出一单吃三年。

总之, 产品除了遵循新奇特, 高精尖, 性价比高, 带点黑科技这些爆款法则之外, 符合以上条例越多越好。

二类电商投放运营方面:

我们从渠道, 广告创意文案两个方面说一下自己的优化经验。

1, 二类电商主要渠道: 百度斗金, 腾讯广点通朋友圈, 头条抖音鲁班, 快手等, 每个平台各自的用户画像总归是会有差异的, 大平台虽好, 但相应的竞争也大, 需要进一步压缩利润空间提高广告出价才能有高展现量。而分析各平台用户属性的目的就在于, 某些垂直领域的平台虽然用户数较少, 但胜在用户与产品目标群相匹配, 推广也能有很好的效果。

2, 二类电商广告创意文案: 根据每个平台内容创作的侧重点不同, 比如抖音短视频多以视频广告为主。现在很多做推广的产品都侧重于做视频广告, 就是因为短视频/视频类广告更符合大众的口味。单调的图文广告已经不太能满足他们的审美需求了。推广人员需要对自身产品和竞品的理解, 自身产品的优势在哪里, 要想要将其体现出来, 对用户需求的一些推测。用户想要看到什么样的文案, 促销? 优惠? 买一送一? 什么样的设计能够勾起用户对产品的需求。这方面需要推广员结合一些理性思维(市场分析)和感性思维(头脑风暴)来思考。

二类电商效果广告投放可咨询点合科技。广州点合科技有限公司专注二类电商, 为商家提供广告账户开户, 广告素材视频创意制作, 广告落地页设计制作, 广告运营投放, 数据化产品分析总结等服务。多年的二类电商行业运营经验、丰富的成功案例、专业的美工策划和推广运营团队。擅长投放腾讯广点通朋友圈, 今日头条抖音鲁班, 百度信息流, 快手短视频等二类电商优质平台。助力商家在二类电商投放上少走弯路, 解决合作商家运营投放难题。按效果保证投放, 产品爆单前免费运营, 爆单成功后才收取运营服务费用。(投放热线和卫信同号)