

二类电商代运营公司

产品名称	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/件
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

做电商行业的人，经常会听到这样一句话：有网络的地方就有电商，现在几乎人手一部手机，也就是说，现在已经到了人人都与网购沾边的年代。正是因为如此，如今涌现出了一大批靠电商发家致富的人，比如最近两年你可能会经常听到这样的事情：某某某做二类电商买了宝马，谁谁谁一年赚了近百万，别以为这是在痴人说梦，你做不到的事情并不一定不存在，在电商圈里，这可不是什么新鲜事。

现在二类电商行业处于精细化运营阶段。不管前端推广运营方面还是后端客服物流产品方面，只有做到精细化才能走得更好更远，首先二类电商推广运营占接近50%比重，市面上很多代运营公司的优化师收益来自商家的广告投放消耗，并不直接对产品利润结果负责。造成优化师不断试错，为了消耗而消耗，从而浪费商家的广告费，商家是否有盈利，与优化师无关。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，逐步实现一天爆5000单。

二类电商效果广告投放，可咨询广州点合科技有限公司，我司专注二类电商，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、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）

1，什么是二类电商？

区别于一类电商如我们最熟悉的淘宝、京东、拼多多、唯品会这些基于平台而且需要入驻平台，以争夺平台流量为主的平台类电商，二类电商就是指通过信息流广告来获取流量并进行转化的电商，支付方式大多数都是货到付款，人群自然也是一类网购人群以外的人群

2, 二类电商的模式是什么？

简而言之：信息流推广+产品单页+货到付款

(今日头条渠道还可以在线支付，目前主要针对低客单价的商品)

3, 二类电商渠道有哪些？

目前二类电商的战场主要分布在腾讯广点通朋友圈、今日头条，百度信息流，快手。从日活跃用户数到后台定向都相对有优势。基于以上4个平台用户量，日活跃用户量，用户粘度我就不说，官方都有数据可参考，或者大家看下手机里哪些APP用的频次是最高的，答案就不难得到。说这个就是告诉大家一个大家都懂的道理“有人的地方才有生意可做”，有流量的地方是二类电商成功的前提。一定要拥抱主流。

从后台定向角度来看。大媒体平台的做出来的产品相对时髦，后台定向相对精准。大家都听说过人工智能，可总感觉人工智能离自己很远？

其实人工智能的技术已经用于二类电商广告投放中，就是我们口里念的OCPA OCPM OCPC的投放模式。当计划/账户数据累计的越多，机器的经验越丰富，对海量的用标签抓紧越精准，最终输出的结果也是越精准的。用白话来说，账户要建模，当建模成型后，我们广告成本就会稳定在一个区间，并且订单量也会相对稳定。所以通过大平台做二类电商是最明智的选择。

4, 二类电商推广账户搭建？

一个好的账户结构是为了日后更方便的管理以及调整账户，通常在账户结构搭建方面，可以按照以下方式搭建账户结构，具体可根据个人习惯进行搭建：

- A、以信息流媒体，产品，受众目标群体、推广地域搭建账户推广计划
- B、以定向方式、创意形式搭建单元层级
- C、以细分区分产品卖点创建不同的广告创意

5, 二类电商推广账户测试产品和文案素材注意哪些问题？

- A、明确目的。不管测试文案、落地页还是页面转化文案，都需要明确你希望达到什么目的，比如希望通过测试报价类文案和优惠类文案哪种点击率更高，目标明确才能做到针对性的测试。
- B、集中预算测试，避免预算过于分散，导致测试成本过高。比如同一定向单元内测试创意过多，预算过于分散，无法测试出创意效果。
- C、测试之前需要确定待测变量的优先顺序。比如文案、定向还没测试好，你先去测试落地页的转化文案到底是哪个好就没有什么意义了。

总之，当你拿到一个账户的时候，我们都需要靠自己的专业能力去整理判断适合推广产品，以及优化思路之后再动手，才能取得一个比较好投放效果。

