

图书商品怎么做广告推广

产品名称	图书商品怎么做广告推广
公司名称	广州点合科技有限公司
价格	5000.00/账户
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

二类电商行业，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客服物流产品，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，逐步实现一天爆5000单。

电商产品在今日头条抖音，腾讯广点通，快手，百度上投放，请联系咨询我们，我们将给您更多的推广运营干货和实际案例，帮您把产品卖得更好!!!

【1】各大平台的流量机制：（抖音鲁班电商，百度斗金电商，腾讯枫叶电商，快手金牛电商）1、信息流是主动推送给客户的。大量客户使用媒体的APP，使得媒体有庞大的基础流量。然后媒体通过自身算法把内容推送给正在使用APP的用户，计算反馈然后重新推送，进而引导客户行为。

2、信息流是同行竞价，同一行业在一起抢客户。出价越高，预算越大的就会被平台分配到更多的流量，这是毋庸置疑的道理。

3、信息流的流量是有波动的。影响波动的因素有很多，主要有以下几点：（1）节假日以及特殊的事件。比如即将到来的端午节。

（2）政策变化，审核变化。

(3) 各个媒体平台周期性流量波动。

(4) 不同的时间段。上下班高峰期流量比其他时间段要高。

【2】 二类电商选品需要注意哪几个特征：

- 1.安全可靠，用了吃了不会出现安全事故。
- 2.有鲜明的效用，即时反馈，如风油精，一抹就冰冰爽爽。
- 3.符合季节周期，去年这个时间的爆款，今年一样卖得出去。
- 4.功能性实用，这样的产品潜在需求用户广，容易吸引客户下单。
- 5.价格不会过高，成本较低。
- 6.行业成熟，供应链俱全。
- 7.售后简单甚至不需要售后。
- 8.快消、有复购，避免买一次用户指望用一辈子的款（除非一单吃三年）

更多二类电商投放干货，请与我们联系，沟通不会让您损失什么，只会让您更接近成功！