

玩具乐器商品怎么做广告推广

产品名称	玩具乐器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

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!!!

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。

【1】什么是二类电商？

二类电商这个叫法从15年开始出现，具体的定义是泛指在今日头条、广点通、智汇推，百度信息流，快手等短视频移动广告平台上，依托优质广告流量做单品销售的商家，交易形式以包邮和货到付款为主。整体的供应链模式为商家选货，广告平台获取订单，商家发货，买家签收付款（流程短而且形成闭环）。回首近几年整体行业呈现的态势，自信息流进入国内后，腾讯、百度、抖音等平台纷纷推出信息流广告产品，近两年增长速度更是迅速，呈爆发式增长。

【2】账户计划冷启动期的操作注意事项有哪些？

1、冷启动期或者建模期，是账户前期数据收集阶段，一般为账户开启到5-20个转化这个阶段，直接决定账户能否有量和投放期成本稳定。

2、冷启动时期降成本方法

测试爆款创意，多维度建立计划（10-20个），分批次开启（每次3-5个），择优而取，优先选择展点消比较大的计划，先放量，再降成本

3、高价抢量

初始价格设置时：承受成本上浮20%-50%，客单价上浮20%-50%

4、如何判断一个计划是否继续投放？

开始投放3个小时是否有正常速率的曝光，消费到出价的1.5-2倍是否有转化，前5个转化成本是否超过出价的1.2-1.5倍。注意：素材需要测试，系统需要学习！

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！