

钟表商品怎么做广告推广

产品名称	钟表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

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。

【1】二类电商怎么选择投放的产品？

1. 近期什么比较火
2. 平台上的商家在卖什么类型的产品
3. 阿里指数近期什么产品卖的比较好
4. 在保证产品质量的同时，什么产品成本更低
5. TV产品也是重点关注的方向

【2】一般来讲产品投放都有以下5个阶段：

1：准备阶段选品、开户，充值，与商家沟通、过资质、素材等等。前期一定要准备齐全。

2：账户搭建阶段仔细研究产品，投放人群，投放平台、投放地区，创意，文案方向，设计落地页，过审、搭建账户，设置出价预算等等。

3：账户测试阶段计算广告临界值，设置预算，出价，然后进行初步的数据测试。根据之前的投放经验，做好投放策略，测试好数据，为之后的优化做储备。

4：优化及测试同步阶段这个阶段要详细分析前期测试出来的数据，做好优化调整。还要把持好心态，胆大心细，严谨认真，尽量把广告成本控制在广告临界值之内。

5：放量阶段放量绝不是随便提高广告出价，而是根据情况适当放开定向、提高出价。并同时做一些新的计划、测试新的创意、新的素材和落地页。在账户投放的过程中同时要做好FAQ，做好会让你少走弯路，尽快吸取经验成长，一个科学的方法可以帮我们更合理的应对局面。

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！