

# 微信朋友圈广告代理商，朋友圈广告怎么做？

产品名称	微信朋友圈广告代理商，朋友圈广告怎么做？
公司名称	广州智慧推科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	越秀区北京路374号之二
联系电话	13202099481

## 产品详情

微信作为个广告的承载平台，结合微信自身的属性，其发布的广告呈现形式多种多样。但微信朋友圈广告更贴切的定义是一种信息流广告，在国外的社交媒体上已经被广泛应用，在国内微博、知乎上也随处可见。

### 微信广告如何根据用户需求进行合理广告投放

不论任何形式的信息流广告，都会有不同的要求进行合理的投放技巧，比如微信信息流广告，在微信平台上进行投放，经常出现在微信朋友圈和微信公众号上。因此，微信广告应如何根据用户属性进行广告投放?企业在进行微信信息流广告投放的时候，应该如何根据用户情况进行合理投放呢?

#### 1、微信广告原理

微信朋友圈广告，跟微博早推出的“粉丝通”非常相像，都是一些产品和品牌出现在用户的信息流里。只是微博和微信的关注机制不同，微博是单向关注，微信是双向关注，但是在原理上是一样的。

所谓微信朋友圈广告，其实就是你突然被系统添加了一个“好友”，而这个“不速之客”同时出现在其他人的信息流里，如果其他人恰好跟你也是好友，那他的点赞、评论和转发你都会看到。

有些人一直抱怨点赞和评论都对用户造成骚扰，对于这其中的原因，有两点可以说明：一是微信广告的机制就是把广告用户看成一个“好友”，所以这个“好友”跟我们每个用户一样，享受的待遇的是一样的，互动的机制也是一样的，关掉“互动”相当于把所有人的互动都关掉，这将是什么局面大家可想而知了。第二，点赞、评论等互动数据，很可能会变成广告计费的主流方式，互动量直接跟广告费挂钩。如此这般，互动更是不会被关掉的，因为微信还指望着靠“互动量”来收钱呢!

#### 2、微信广告根据用户筛选

目前微信广告人群的选择还是采取简单的方式，就是把用户标签化。把人的“标签化”，直接的几个指标就是年龄、性别、区域、设备、网络环境、好友关系和兴趣图谱。

(1)年龄。根据用户在微信预留的资料。那根据年龄层次的不同，进行人群划分。

(2)性别。一般也是用户在微信预留的资料进行显示收集。根据不同的性别，进行不同广告的推送。

(3)区域。根据用户登录位置显示的区域是哪的，就会断定你是哪里的。而就广告主而言在投放的时候，可以根据地域去选择。

(4)设备。根据用户使用的手机来判定用户是否有购买力。那我们都知道苹果的手机比安卓相对要贵一些，那这样我们就可以根据用户的购买力来近推送广告。

(5)网络环境。根据用户使用的网络环境是3G、4G还是WIFI网络。根据网络环境来推送来推送不同的用户

(6)好友关系。我们每个用户的好友关系数据，也被储存在微信的服务器上。但是跟前几个指标相比，“好友关系”判定会更加复杂一些。

(7)兴趣图谱。获取这个指标难，相对比较容易的方式就是通过搜索或者输入法来判定。比如你在微信里经常搜索一个词汇，系统会把这个词记录下来，根据这个关键词跟你的兴趣挂钩。再者，你在使用“输入法”的时候，系统也会把你经常输入的“词汇”记录下来，作为分析你“兴趣图谱”的资料。当然，朋友圈的文字也可以作为分析你兴趣的素材，只是因为中国文字博大精深，做情感语义分析的难度实在太大。

以上就是关于微信广告应该怎么根据用户进行合理投放，相信各位对于微信广告投放的方式都能有一定的了解，如果各位对于微信信息流广告推广时的疑问，进行添加微信或者电话咨询。