

情感咨询缺量？要么你没有选对渠道，要么你没用对方法

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 情感咨询缺量？要么你没有选对渠道，要么你没 用对方法 |
| 公司名称 | 广州点合科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 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

摘要：为了在新时代建立和谐的两性情感关系，切实有效的解决个体的婚恋问题，人力资源和社会保障部于2007年4月批准了中国婚姻家庭咨询领域的婚姻家庭咨询师。婚姻家庭咨询师为情侣、夫妻感情问题提供专业而及时的服务，结合理论知识，更加系统化，并更有针对性的解决情感问题。有关资料显示，我国大约需要100万名“婚姻家庭咨询师”

（注：如有需要广告合作，请咨询我们广州点合科技，专业运营广告账户，丰富的成功案例、行业资讯、渠道数据成本和效果等免费与您分享）

【1】情感咨询行业广告投放概况：

主营业务：“互联网+情感咨询”模式，针对客户的情感需求提供对应方案。

目标人群：以25—45岁之间有情感问题的女性客户为主

投放需求：保证线索数量的前提，控制线索的成本

引流模式：加粉/表单

【2】信息流营销页策划

我们通过对情感行业洞察和人群分析发现，信息流营销页影响转化的三个关键点：

- 1、为了迎合目标受众，视觉上运用女性色彩及形象进行情绪传达，明确受众关注点。
- 2、采用测试题、H5、视频等强体验感的营销手段进行投放，可加强体验感。
- 3、在页面中加入激励条件及验证码，帮助降低转化成本，提升转化质量。

【3】搜索营销页策划

搜索营销页内容关注的几个问题:

在开头尽量使用情景化的背景融入并提出疑问，直击用户内心疑虑，突出页面核心内容2、引导用户在线寻求帮助，借机引入转化工具，咨询专业导师一对一解答问题

并给予解决方案，体现专业度，加深用户对导师的信任

末尾处加入品牌背书、公司实力等权威信息展示，通过案例加固品牌，达到转化目的。

【4】账户投放过程中，使用的ocpc优化总结：

1：ocpc要分阶段调整。一阶段仍然还是按照cpc的方法来调，二阶段要管住手，不要频繁调整，优化的核心是，转化出价、页面、否词、创意。

2：ocpc投放，一定要账户搭建清晰，可以多分一些计划都没事。千万不要就一两个计划，或者所有单元都放在一个计划里。也不要一个单元放个四五百词，这样不方便投放。ocpc是需要精细化运营的，所以账户也要精细化。

3：投放包一般绑定业务或者词性，原则上是先大后小，先账户进入二阶，再计划进入二阶。如果先用账户进入二阶，跑几天效果不好之后，可以拆分。把原包删除，再新建几个包，分别绑定对应计划，做到精细投放。

4：不要频繁删包上包，不要频繁改页面，转化跟踪不要删除，根据自己的账户定位选择适合的ocpc出价方式，要求稳，不要太激进。

具体如何投放情感咨询广告？引流情感粉，婚姻粉，恋爱粉，需要了解可以咨询广州点合科技有限公司杨经理