



小红书竞价广告 产品资源介绍

产品运营组 2020/10/22

A cluster of overlapping red and pink organic shapes, resembling a splash or a group of bubbles, located on the left side of the image. The shapes vary in opacity, with some being solid red and others being lighter pink.

小红书

年轻人的流量池





小红书是中国最大的生活方式内容平台

年轻人在小红书**分享生活方式**，探索生活灵感和了解消费信息。



优质内容社区

280,000+	每日新笔记生成
80亿次	日笔记曝光

年轻女性用户群

1亿+	月DAU
56%	一二线城市用户
72%	90后用户
80%	女性用户
60%	iOS用户



小红书 小红书是年轻人的消费决策入口

90%的用户在小红书了解品牌/商品信息。

图文/视频发布内容

笔记传播，分享体验

树立口碑，吸引用户

种草后直接购买



定义“种草”：分享推荐某物的优秀特质，以激发他人购买欲望的行为

小红书 小红书广告是如何展示给用户的

CPC广告竞价流程

匹配广告

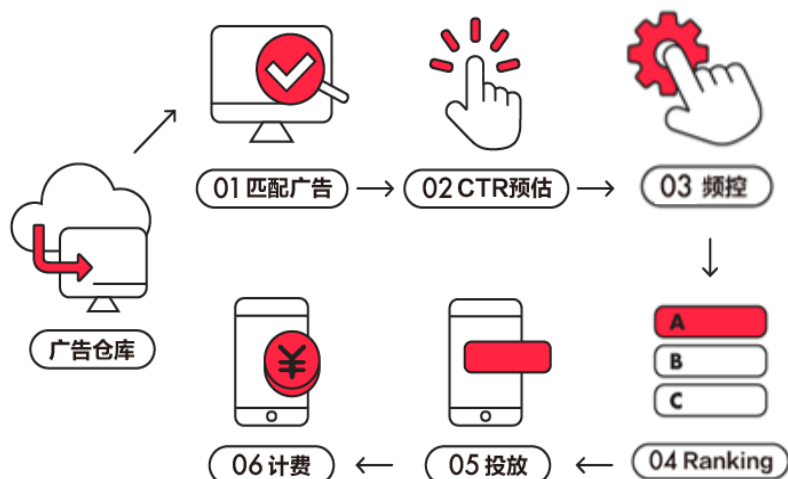
CTR预估

频控过滤

广告排序

展现广告

点击计费



1

用户访问曝光位置，根据广告位匹配合适的广告素材（标的）

2

对广告素材进行质量评估，预估点击率（CTR）就是评估创意质量的常用指标

3

为广告效果更有效的传达，会对用户展示频次进行控制，即展现频控。

4

对创意素材进行排序ranking

影响广告排序的因素

预估点击率

×

出价

5

竞价胜利（eCPM）的广告对用户进行曝光。

6

用户点击广告，收取广告主费用。

$$\text{点击价格(CPC)} = \frac{\text{下一名出价} * \text{下一名点击率}}{\text{自己的素材点击率}} + 0.01$$

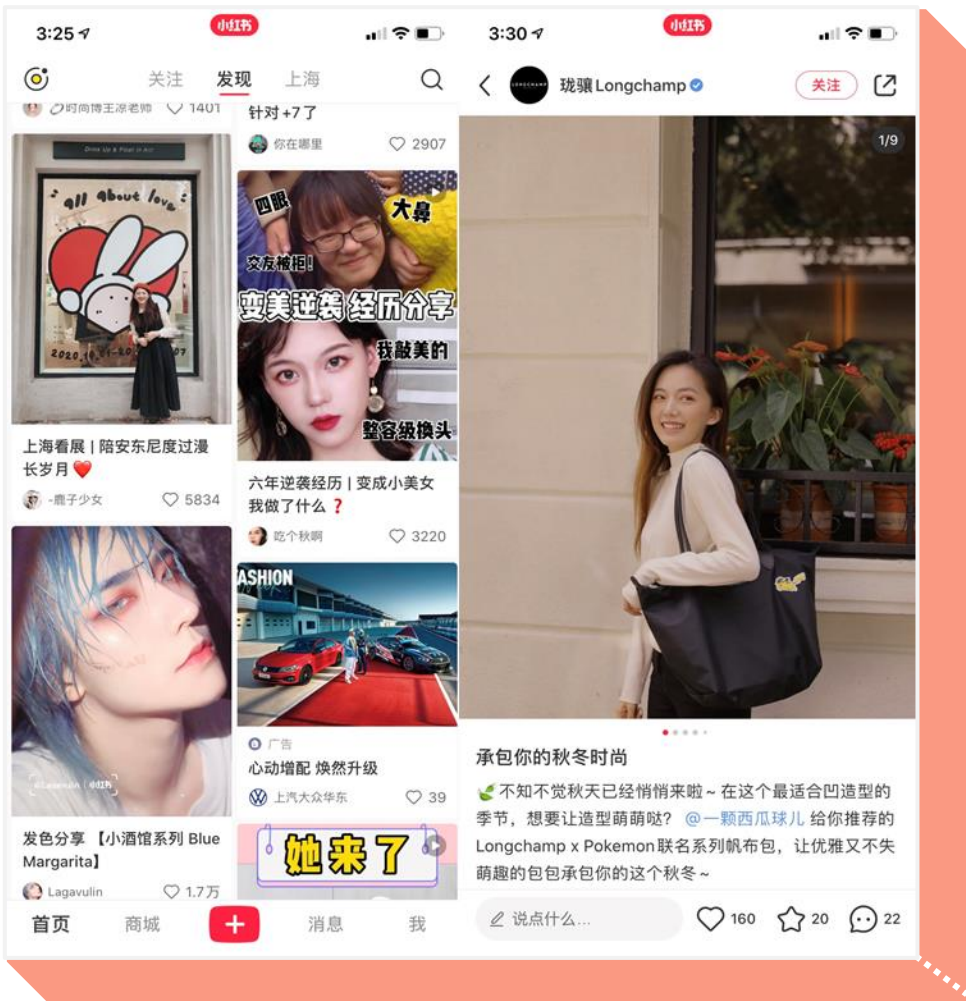
A collection of overlapping, organic red and pink shapes on the left side of the slide, including a large central red blob and several smaller circles and teardrop shapes in various shades of red and pink.

小红书

广告资源介绍

小红书 广告产品资源汇总

围绕着**小红书笔记**的广告产品生态。



客户端

企业号平台

薯条 对笔记创作者直接赋能



薯条是一款为小红书用户打造的笔记推广工具。

用户可选择推广目标，帮助笔记提升曝光、互动量或粉丝量，能让更多小红薯们更快的看到您的精彩内容。

推广中心 协助客户进行广告投放

竞价推广

推广目的

笔记种草

商品销量

销售线索收集

私信营销

广告位置

信息流推广

搜索推广

投放标的

笔记

商品

落地页
表单

场次

...

优化工具

数据报告

投放数据报告

地域分析报告

辅助工具

关键词

落地页

点击
监控

优秀
创意

小红书 薯条产品介绍

薯条是一款笔记推广工具，可将笔记推荐给更多兴趣用户，提升笔记相关互动量，帮助客户更好地进行内容运营和品牌建设。

产品入口



保量转化目标

期望提升 粉丝关注量 >

This screenshot shows the configuration interface for increasing follower count. It includes fields for '期望提升' (Expected Increase) set to 5000+, '推广时长' (Promotion Duration) set to 6 hours, and '推广人群' (Promotion Audience) set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 5000. The '实时数据' (Real-time Data) section shows 2,680 views, 1,269 interactions, and 200 comments. The '推广目标' (Promotion Goal) is set to '粉丝关注量' (Follower Count). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 5000. The '推广时长' (Promotion Duration) is set to 6 hours. The '推广人群' (Promotion Audience) is set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 5000. The '推广时长' (Promotion Duration) is set to 6 hours. The '推广人群' (Promotion Audience) is set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation).

期望提升 笔记阅读量 >

This screenshot shows the configuration interface for increasing note views. It includes fields for '期望提升' (Expected Increase) set to 5000+, '推广时长' (Promotion Duration) set to 6 hours, and '推广人群' (Promotion Audience) set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 5000. The '实时数据' (Real-time Data) section shows 2,680 views, 1,269 interactions, and 200 comments. The '推广目标' (Promotion Goal) is set to '笔记阅读量' (Note Views). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 5000. The '推广时长' (Promotion Duration) is set to 6 hours. The '推广人群' (Promotion Audience) is set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation).

期望提升 直播间观众量 >

This screenshot shows the configuration interface for increasing live stream audience. It includes fields for '期望提升' (Expected Increase) set to 10000+, '推广时长' (Promotion Duration) set to 2 hours, and '推广人群' (Promotion Audience) set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 10000. The '实时数据' (Real-time Data) section shows 2,680 views, 1,269 interactions, and 200 comments. The '推广目标' (Promotion Goal) is set to '直播间观众量' (Live Stream Audience). The '推广金额' (Promotion Amount) is set to 10000. The '推广时长' (Promotion Duration) is set to 2 hours. The '推广人群' (Promotion Audience) is set to '系统智能推荐' (System Smart Recommendation).

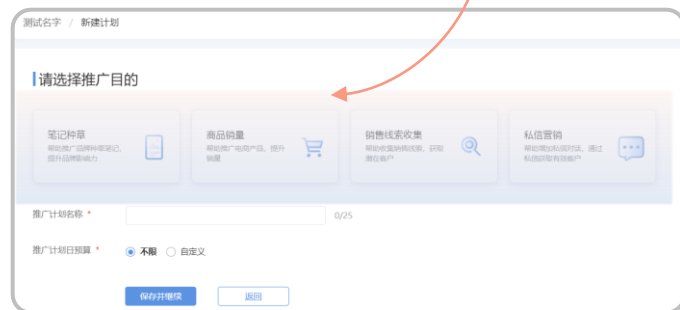
小红书 推广中心 竞价推广-推广目的

针对不同行业客户的需求场景，小红书广告现支持右侧4种推广目的，帮助客户实现**品效合一的营销收益**。

产品入口



在竞价推广里点击【新建计划】，进入计划编辑页，选择【推广目的】



推广目的

笔记种草

帮助推广品牌种草笔记，提升品牌影响力



商品销量

帮助推广电商产品，提升销量



销售线索收集

帮助收集销售线索，获取潜在客户



私信营销

帮助增加私信对话，通过私信获取有效客户



小红书

推广中心 广告位置-信息流



信息流广告

在社交媒体用户好友动态、或者资讯媒体和视听媒体内容流中的广告

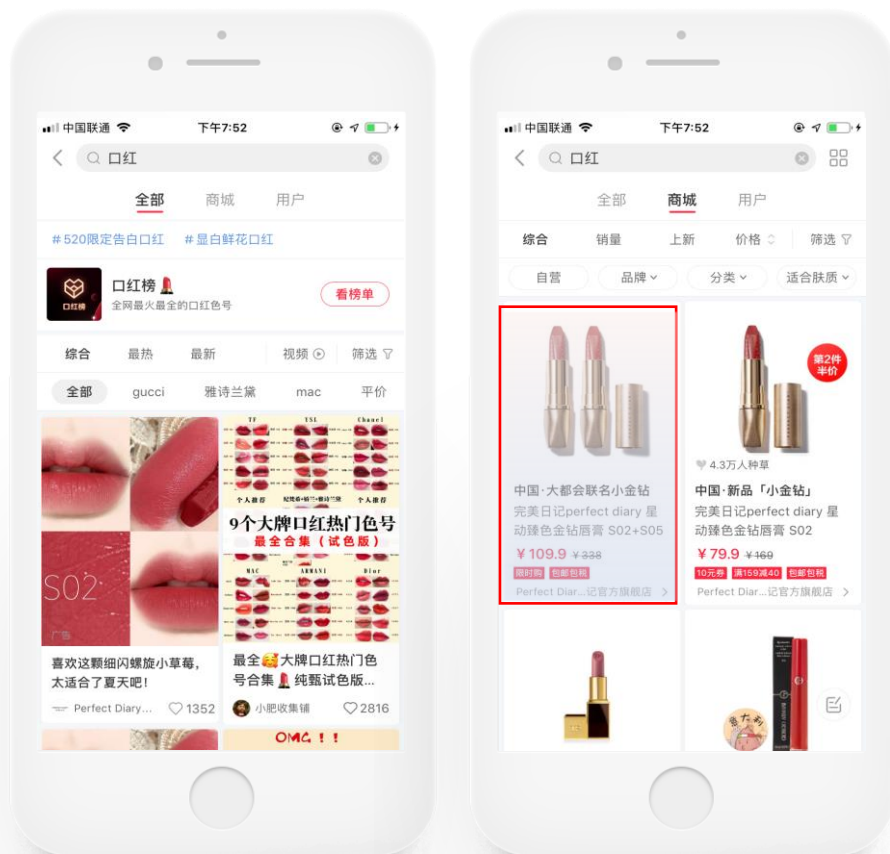


用户在发现页探索新的消费信息和生活灵感



信息流广告随机出现在发现页从6起顺位+10依次递增

小红书 推广中心 广告位置-搜索



搜索广告

广告主根据自己的产品或服务的内容、特点等，
确定相关的关键词，撰写广告内容并自主定价
投放的广告



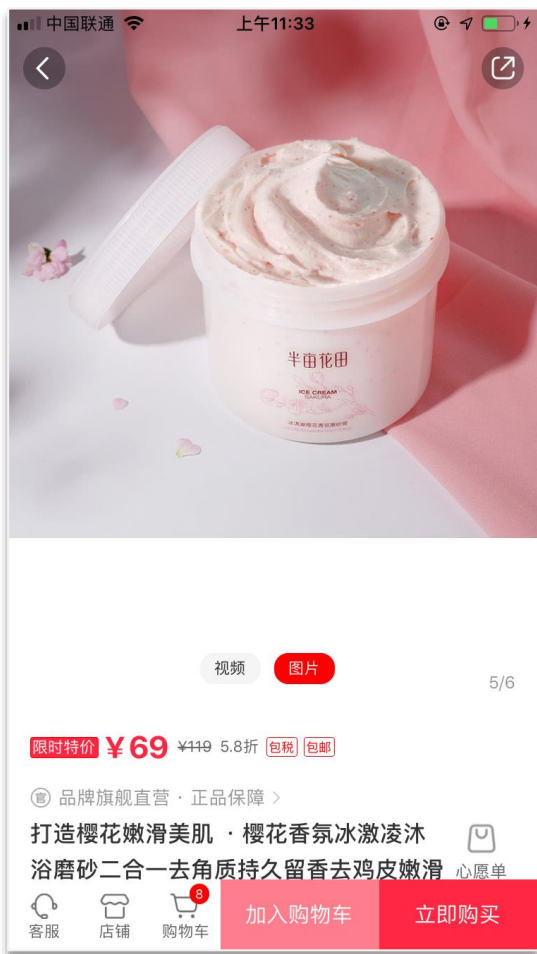
用户在**搜索框**输入感兴趣的**搜索词**，广告系统会拆分识别出有价值的商业词汇，向用户推荐



搜索广告出现在社区搜索结果页从3起顺位+10依次递增，在商城搜索结果页从1起顺位+5依次递增

小红书 推广中心 广告标的

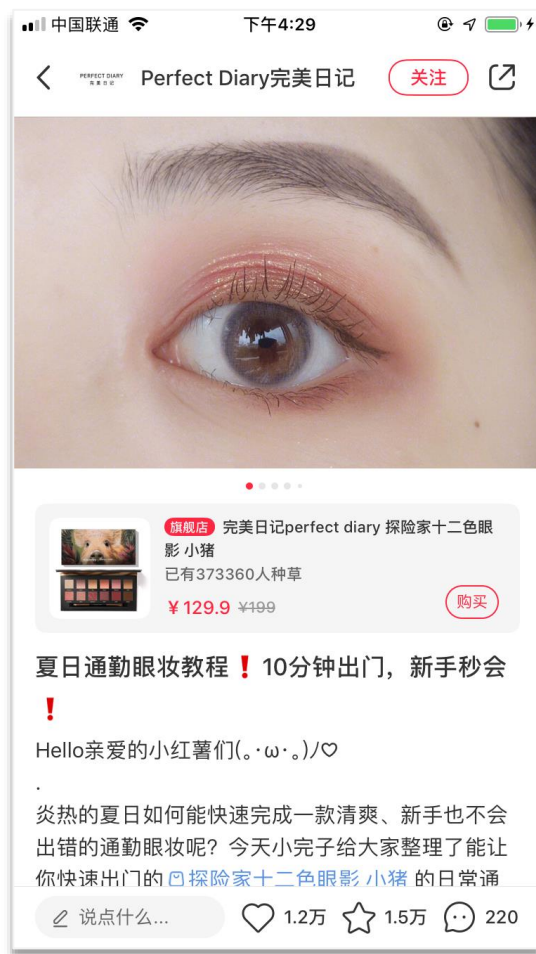
商品



表单落地页



品牌号笔记



合作人笔记



小红书 广告路径-笔记种草

广告类型

前链创意

一级跳转

搜索推广
信息流推广



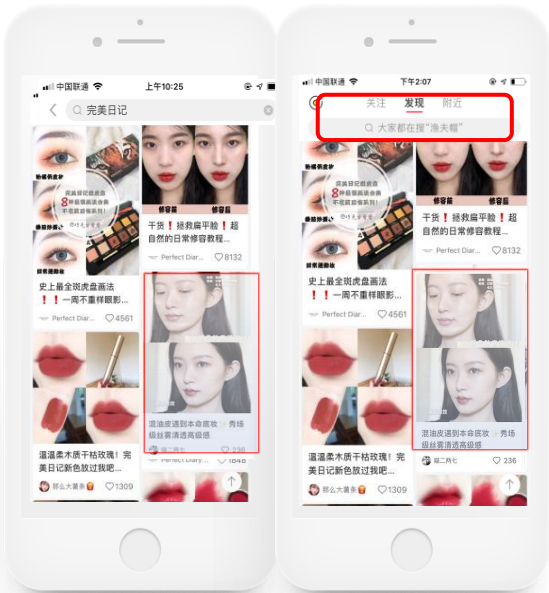
笔记略缩图



笔记详情页



用户心智
产生种草



搜索-笔记

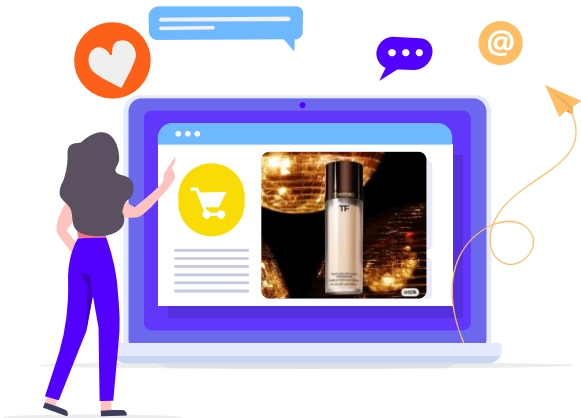
信息流-笔记



笔记缩略图



笔记详情页



小红书 广告路径 - 商品销量 - 搜索推广

广告类型

前链创意

一级跳转

二级跳转

搜索推广

笔记略缩图

自定义图片

商品卡片

笔记详情页

商品详情页
店铺场次页

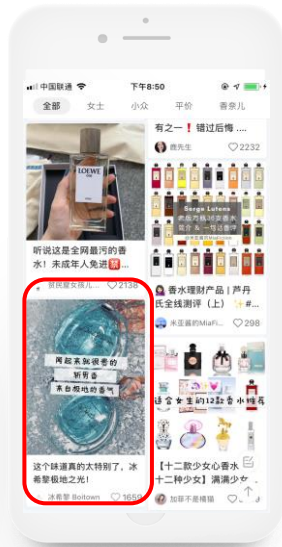
商品详情页

商品详情页

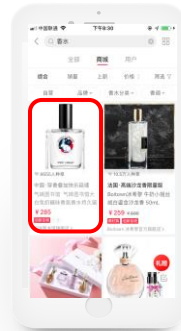
商品详情页



搜索笔记略缩图



自定义图片



商品卡片样式
- 商城搜索



商品卡片样式
- 社区搜索



笔记详情页



商品详情页



店铺场次页

小红书 广告路径-商品销量-信息流推广

广告类型

前链创意

一级跳转

二级跳转

信息流推广 → 笔记略缩图 → 笔记详情页 → 商品详情页



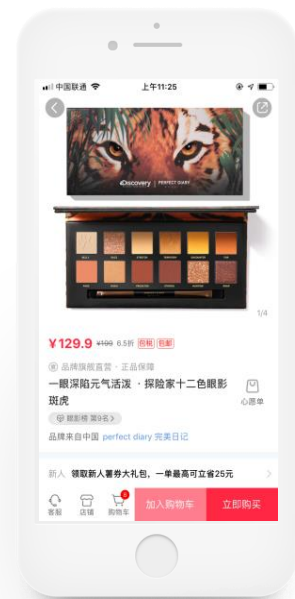
信息流-笔记



笔记缩略图



笔记详情页



商品详情页

小红书 广告路径-线索收集

广告类型

前链创意

一级跳转

二级跳转

搜索推广



笔记略缩图
自定义图片



笔记详情页



表单落地页

信息流推广



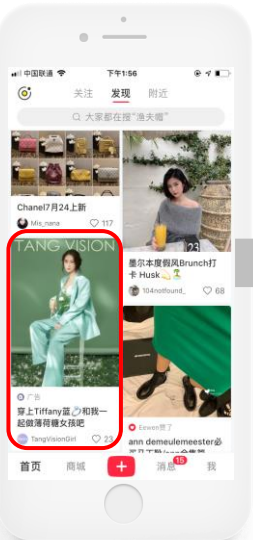
笔记略缩图



表单落地页



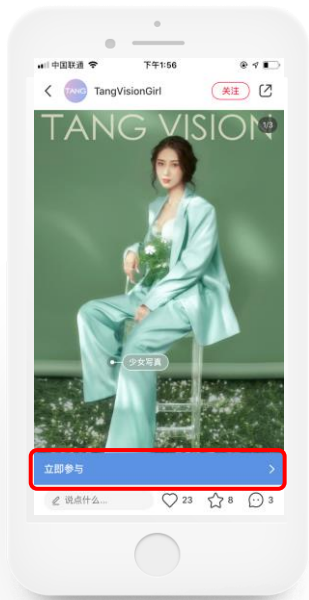
搜索-笔记



信息流-笔记



自定义图片



笔记详情页



表单落地页



小红书 广告路径-私信营销

广告类型

前链创意

一级跳转

二级跳转

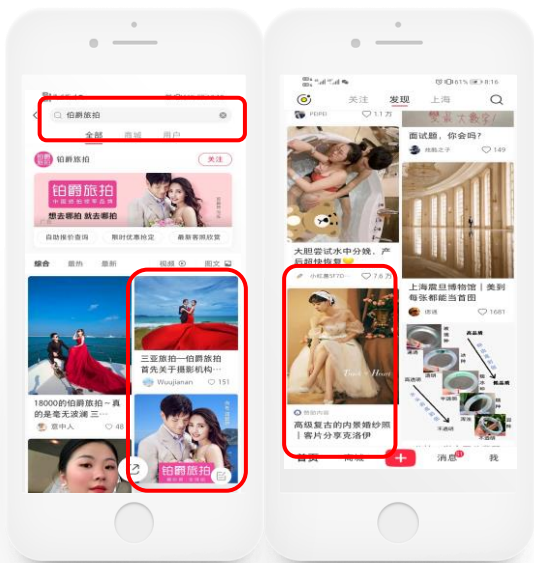
搜索推广
信息流推广

笔记略缩图

笔记详情页

私信营销组件

私信界面

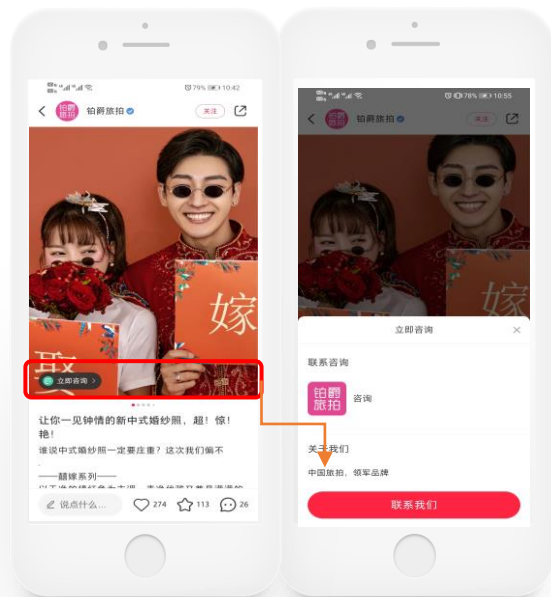


搜索-笔记

信息流-笔记



笔记缩略图



笔记详情页

私信营销组件



私信界面

*私信营销目前处于白名单测试中，若有意向开通，可联系客户运营

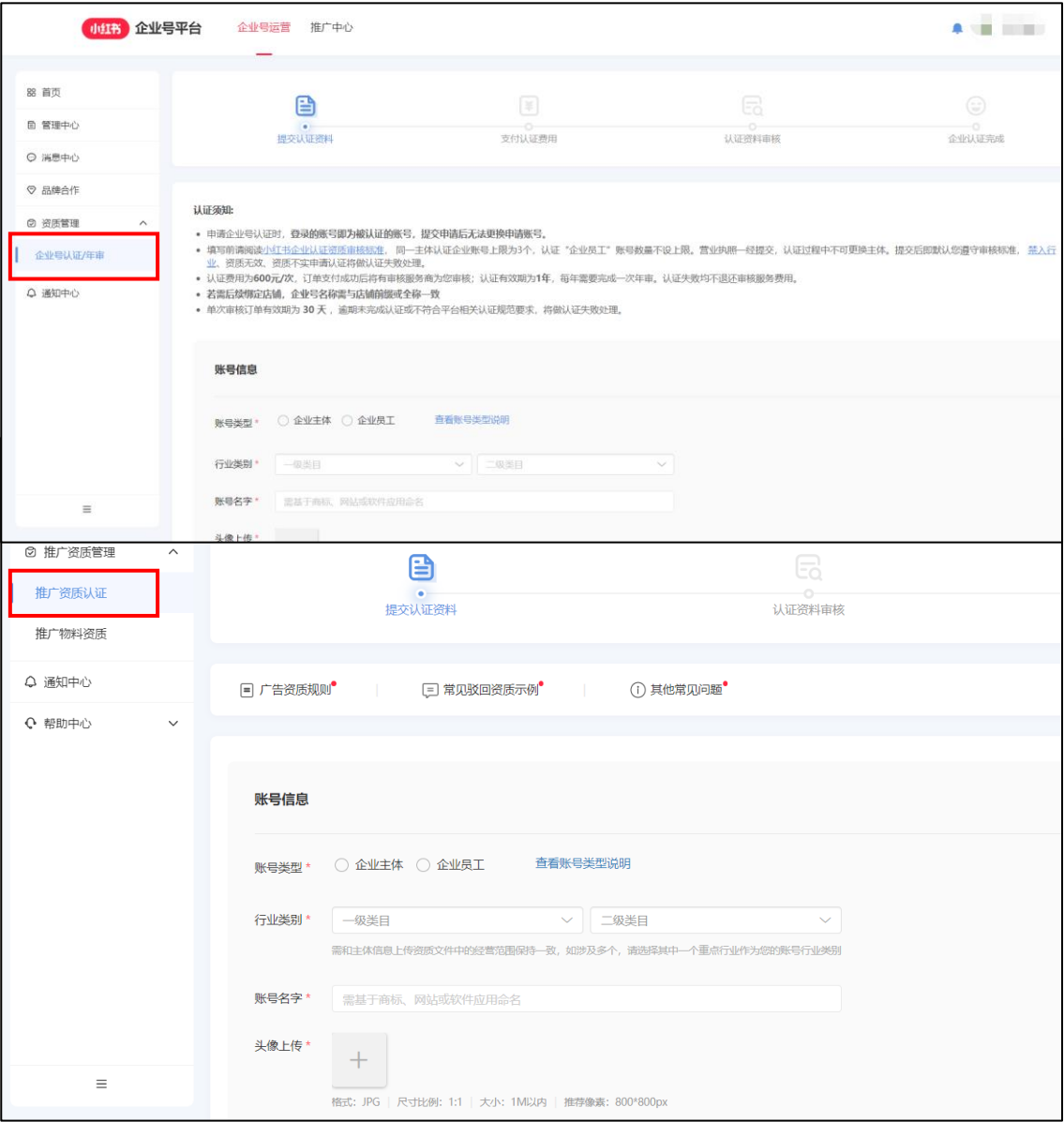
A cluster of overlapping organic shapes in various shades of red and pink, ranging from light pink to vibrant red, creating a dynamic and modern background for the text.

小红书

广告投放指南

效果广告开户 - 品牌账户

- 1 注册小红书账号，登录电脑端企业号平台
<https://business.xiaohongshu.com/>
- 2 先进行**企业号认证**
再进行**推广资质认证**
- 3 小红书审核



效果广告开户 – 代理商账户

1

代理商点击新建申请

*入口：【客户管理】-【子账户列表】

2

完成信息填写

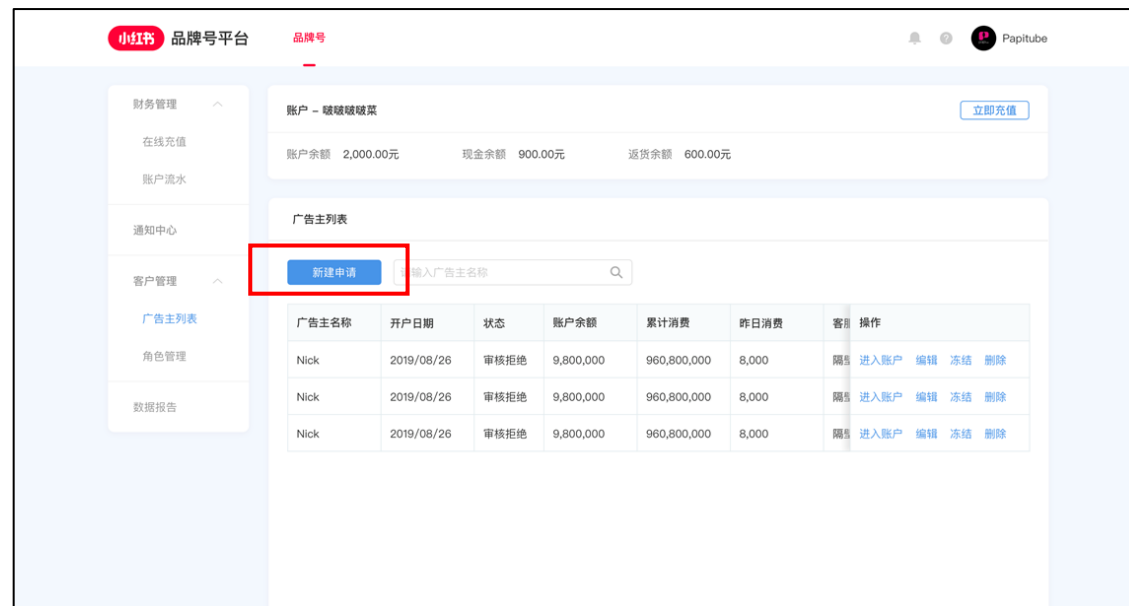
3

品牌方确认信息

4

审核

*预计3天内完成审核



小红书 如何搭建投放计划

开户

充值

搭建

开票

效果广告充值 - 直客账户

1 登录business后台

2 点击在线充值

3 支持线下汇款/支付宝充值

线下汇款

· 小红书为您提供线下汇款商家专属账户，系统在收到银行汇款后将自动匹配到您的小红书账户；

· 专属账户仅支持境内人民币收款，不支持境外人民币及外币收款，到账时间同行1-2天，到账后请及时入账；

· 线下汇款时，付款账户名称务必与注册我公司的公司名称保持一致，否则将导致充值无法到账；

· 充值遇到问题请发邮件至red_ads_fn@xiaohongshu.com，请详细描述您的账号、汇款金额等信息。

请您通过网银转账、银行柜台进行汇款，您的专属汇款账户如下：

开户名称：行吟信息科技（上海）有限公司

开户银行：招商银行上海分行川北支行

专属汇款账号：

复制

境内账户

线下汇款

小红书为您提供线下汇款商家专属账户，系统在收到银行汇款后将自动匹配到您的小红书广告账户，并为您充值；

· 专属账户仅支持境外人民币收款，汇款手续费由商家承担，到账时间约3-7天，请您耐心等待；

· 下汇款时，付款账户名称务必与注册我公司的公司名称保持一致，否则将导致充值无法到账；

· 遇到问题请及时发邮件至red_ads_fn@xiaohongshu.com，请详细描述您的账号、汇款金额等信息。

通过网银转账、银行柜台进行汇款，您的专属汇款账户如下：

公司名称：Youtong Trading (Hong Kong) Limited

Bank code/银行编号：006

Branch code/分行编号：391

SWIFT Code：CITIHKHX

银行名称：CITIBANK N.A.

银行地址：CITIBANK TOWER CITIBANK PLAZA3, GARDEN ROAD HONG KONG

账户币种：CNH

专属汇款账号：

境外账户

小红书 企业号平台 企业号运营 推广中心

账户 - 测试名字 立即充值

账户余额 972.68 元 现金余额 972.68 元 返货余额 0.00 元

充值记录

最近一周 2020-10-17 ~ 2020-10-24

充值时间	支付方式	充值金额/元
20条每页		

小红书 充值中心

充值说明：效果广告商户充值 商户公司名称： 充值金额：8000.00 元

线下汇款 支付宝充值

请在 14分55秒 内完成支付,超时二维码将失效

金额：8000.00元

订单号：202010240000029

收款方：薯一薯二文化传媒（上海）有限公司

打开手机支付宝 扫一扫继续付款

< 返回上一步

沪ICP备 13030189号 Copyright © 2014-2019 行吟信息科技（上海）有限公司 | 地址：上海市黄浦区马当路388号C座 | 电话：021-64224530

效果广告充值 – 代理商账户

1 登录business后台

2 点击在线充值

3 支持线下汇款/支付宝充值

线下汇款

· 小红书为您提供线下汇款商家专属账户，系统在收到银行汇款后将自动匹配到您的小红书账户；

· 专属账户仅支持境内人民币收款，不支持境外人民币及外币收款，到账时间同行1-2天，到账后请及时入账；

· 线下汇款时，付款账户名称务必与注册我司的公司名称保持一致，否则将导致充值无法到账；

· 充值遇到问题请发邮件至red_ads_fn@xiaohongshu.com，请详细描述您的账号、汇款金额等信息。

请您通过网银转账、银行柜台进行汇款，您的专属汇款账户如下：

开户名称：行吟信息科技（上海）有限公司

开户银行：招商银行上海分行川北支行

专属汇款账号：

复制

境内账户

线下汇款

小红书为您提供线下汇款商家专属账户，系统在收到银行汇款后将自动匹配到您的小红书广告账户，并为您充值；

· 专属账户仅支持境外人民币收款，汇款手续费由商家承担，到账时间约3-7天，请您耐心等待；

· 下汇款时，付款账户名称务必与注册我司的公司名称保持一致，否则将导致充值无法到账；

· 遇到问题请及时发邮件至red_ads_fn@xiaohongshu.com，请详细描述您的账号、汇款金额等信息。

通过网银转账、银行柜台进行汇款，您的专属汇款账户如下：

公司名称：Youtong Trading (Hong Kong) Limited

Bank code/银行编号：006

Branch code/分行编号：391

SWIFT Code：CITIHKHX

银行名称：CITIBANK N.A.

银行地址：CITIBANK TOWER CITIBANK PLAZA3, GARDEN ROAD HONG KONG

账户币种：CNH

专属汇款账号：

复制

境外账户

小红书 企业号平台 企业号运营 推广中心

账户 - 测试名字

立即充值

账户余额 972.68 元 现金余额 972.68 元 返货余额 0.00 元

充值记录

最近一周

2020-10-17 ~ 2020-10-24

充值时间	支付方式	充值金额/元
20条每页		

小红书 充值中心

充值说明：效果广告商户充值 商户公司名称： 充值金额：8000.00 元

线下汇款

支付宝充值

请在 14分55秒 内完成支付,超时二维码将失效

金额：8000.00元

订单号：202010240000029

收款方：薯一薯二文化传媒（上海）有限公司

打开手机支付宝

扫一扫继续付款

返回上一步

沪ICP备 13030189号 Copyright © 2014-2019 行吟信息科技（上海）有限公司 | 地址：上海市黄浦区马当路388号C座 | 电话：021-64224530

效果广告充值 - 代理商虚拟子账户

1

点击财务管理-账户流水，选择转账或回收

*转入：代理商可向下属的虚拟投放账号划账

回收：可将金额从下属的虚拟投放账户中提取出来

2

选择虚拟子账户和金额

*选择需要转款的客户账户，填写转入金额

3

点击确认，确认转账



推广计划
(日预算/推广目的)

推广预算
推广目的

- 笔记种草
- 商品销量
- 销售线索收集
- 私信营销(白名单开通)

推广单元
(选择投放范围)

投放范围
投放时间
投放目标
投放策略

搜索广告

信息流广告

日期/时段

点击量

关键词推荐/
智能出价/智能拓词

基础定向
兴趣定向

创意层级

投放标的

笔记/商品/商品笔记/场次/表单落地页.....

小红书

计划-单元-创意对应关系

计划	单元				创意
推广目的	投放范围	投放目标	投放策略	出价策略	投放标的
笔记种草	信息流推广	展示量/点击量	基础定向/人群定向	展示出价/点击出价	笔记
	搜索推广	点击量	基础定向	关键词出价	笔记
商品销量	信息流推广	展示量/点击量	基础定向/人群定向	展示出价/点击出价	商品笔记/场次
	搜索推广	点击量	基础定向/智能出价/智能拓词	关键词出价	商品/商品笔记/场次
销售线索收集	信息流推广	展示量/点击量	基础定向/人群定向	展示出价/点击出价	表单落地页/自有链接
	搜索推广	点击量	基础定向/智能出价/智能拓词	关键词出价	表单落地页
私信营销 (需白名单申请)	信息流推广	展示量/点击量	基础定向/人群定向	展示出价/点击出价	笔记
	搜索推广	点击量	基础定向	关键词出价	笔记

小红书 如何搭建投放计划

开户

充值

搭建

开票

新建计划

新建单元

新建创意

*不同广告类型对应不同投放范围，本篇仅以**笔记种草-信息流**搭为例演示账户搭建流程。

新建计划

入口：竞价推广-推广计划-新建计划

推广目的

选择推广目的为“笔记种草”

推广计划名称

自定义计划名称，账户内名称不可重复

推广计划日预算

设置计划投放预算额度或者不限

小红书 企业号平台

企业号运营

推广中心

竞价推广

数据报告

投放工具

财务管理

推广资质管理

通知中心

帮助中心

测试名字

立即充值

今日消费 0.00元

账户日预算 100.00 元

账户余额 972.68元

推广计划

推广单元

关键词

创意

新建计划

操作

搜索推广计划

2020-10-24 ~ 2020-10-24

自助

	推广计划名称	操作	计划ID	状态	营销目标	预算	消费	展现量	点击量
	合计-649个			-		-	0.00	0	0
☐	1541545141	编辑	1236788	有效	笔记种草	-	0.00	0	0
☐	245354	编辑	1236688	有效	笔记种草	-	0.00	0	0
☐	131232332	编辑	1236427	有效	销售线索收集	-	0.00	0	0
☐	46768	编辑	1236363	有效	商品销量	-	0.00	0	0
☐	1023可删	编辑	1236272	有效	笔记种草	-	0.00	0	0
☐	xinjianjihua01	编辑	1236218	有效	笔记种草	-	0.00	0	0
☐	破军测试	编辑	1235841	有效	商品销量	-	0.00	0	0
☐	电饭锅电饭锅电饭锅	编辑	1234335	暂停	商品销量	-	0.00	0	0

小红书 企业号平台

企业号运营

推广中心

竞价推广

数据报告

投放工具

财务管理

推广资质管理

通知中心

帮助中心

测试名字 / 新建计划

请选择推广目的

笔记种草
帮助推广品牌种草笔记，提升品牌影响力

商品销量
帮助推广电商产品，提升销量

销售线索收集
帮助收集销售线索，获取潜在客户

私信营销
帮助增加私信对话，通过私信获取有效客户

推广计划名称 *

0/25

推广计划日预算 *

☒ 不限 ☐ 自定义

保存并继续

返回

小红书 如何搭建投放单元

开户

充值

搭建

开票

新建计划

新建单元

新建创意

单元名称

自定义单元名称，如：XX产品信息流投放

投放范围

广告投放的位置，现支持信息流推广和搜索推广

投放时间

广告投放的时间，现支持自定义日期和时段

投放标的

广告落地样式，不同推广目的标的不同

计费策略

设置广告出价

投放策略

广告投放范围定向，可设置性别、年龄、地域、平台、人群定向

投放目标

可选择展示量或点击量

小红书 企业号平台 企业号运营 推广中心

测试名字 / 新建单元

单元名称

推广单元名称 *

0/25

投放范围

投放范围 *

☒ 信息流推广 ☐ 搜索推广

投放时间

推广日期范围 *

☒ 不限 ☐ 自定义

推广时段 *

☒ 不限 ☐ 自定义

投放目标

投放目标 *

☐ 展示量 ☒ 点击量

投放策略

基础定向

性别 *

☒ 不限 ☐ 男 ☐ 女

年龄 *

☒ 不限 ☐ <18 ☐ 18-22 ☐ 23-27 ☐ 28-32 ☐ >32

地域 *

☒ 不限 ☐ 自定义

平台 *

☒ 不限 ☐ android ☐ ios

人群定向

兴趣定向 *

☒ 不限 ☐ 系统推荐 ☐ 自定义

优选人群包 *

计费策略

点击出价 *

保存草稿 上一步 取消

小红书 如何搭建投放创意

开户

充值

搭建

开票

新建计划

新建单元

新建创意

对投放标的的笔记，进行按钮文案的设置，
在此处点击【添加笔记】新增投放标的。

小红书 企业号平台 企业号运营 推广中心

测试名字

测试名字 / 新建创意

竞价推广

数据报告

投放工具

财务管理

推广资质管理

通知中心

帮助中心

该笔记为您在单元上选择的投放标的笔记

图片	笔记id	描述	作者	阅读数	互动数
	5f8ead070000000001001196	3.....	测试名字	16	0

添加笔记

选择投放标的笔记或添加该笔记相关的笔记

笔记1

图片	笔记id	描述	作者	阅读数	预审id	点击监测链接	互动数
	5f8ead070000000001001196	3.....	测试名字	16	添加	未添加	0

跳转链接

请输入跳转链接 预览

按钮文案

请选择

立即参与

立即购买

立即领取

应用至所有笔记

完成

上一步

小红书

如何搭建搜索推广-关键词

对于投放**搜索推广**的计划，
您可在【关键词】板块内，进行对**新增关键词**、**调整出价**、**修改状态**等操作。

- 推广中心-帐户层级/单元层级-关键词列表里的出价工具，能进一步协助你对关键词进行优化调整。

首位建议出价

系统根据您的创意表现，预估该广告出现在搜索结果首位需要设置的出价，由于实际投放情况存在差异，此出价不能保证一定在首位出现，可作参考；若显示为“-”，可能是您的出价已具有较强竞争力或该关键词数据较少

建议出价

系统根据您的创意表现，预估该广告出现在搜索结果靠前位置需要设置的出价；若显示为“-”，可能是您的出价已具有较强竞争力或该关键词数据较少

竞价推广

数据报告

投放工具

财务管理

推广资质管理

通知中心

帮助中心

立即充值

今日消费 0.00元 账户日预算 100.00 账户余额 972.68元

推广计划

推广单元

关键词

创意

新建关键词

操作

关键词

搜索所有关键词

2020-10-26 ~ 2020-10-

自定义列

本	rGMV	投入产出比	首位建议出价	建议出价	匹配方式	关键词类型	所属单元	所属计划
		0.00	-	-	短语匹配	关键词	测试创意2	11.21.1
		0.00	-	-	短语匹配	关键词	测试创意2	11.21.1

选择计划单元

在您新建创意前请选择计划单元

推广计划

请选择推广计划

推广单元

请选择推广单元

保存并继续

返回

新建关键词

当前推荐结果中，还有95个未添加

添加全部

自定义词组上传

关键词	建议出价	搜索热度	竞争指数	推荐指数	操作	关键词(5 / 1000)	出价
耳机	0.34	中	高	高	已添加	手机壳	0.3
漫步者蓝牙耳机	0.35	低	高	高	添加	音响	0.5
音悦	0.5	中	中	高	已添加	iphone12	0.84
天猫精灵	1	低	低	高	添加	蓝牙耳机	0.3
蓝牙耳机	0.49	低	中	中	添加	耳机	0.34

填写开票信息和收货地址

* 入口：财务管理 - 开票管理 - 管理开票信息

添加收货人信息，点击提交完成上传；系统会在5个工作日内审批开票信息是否合规

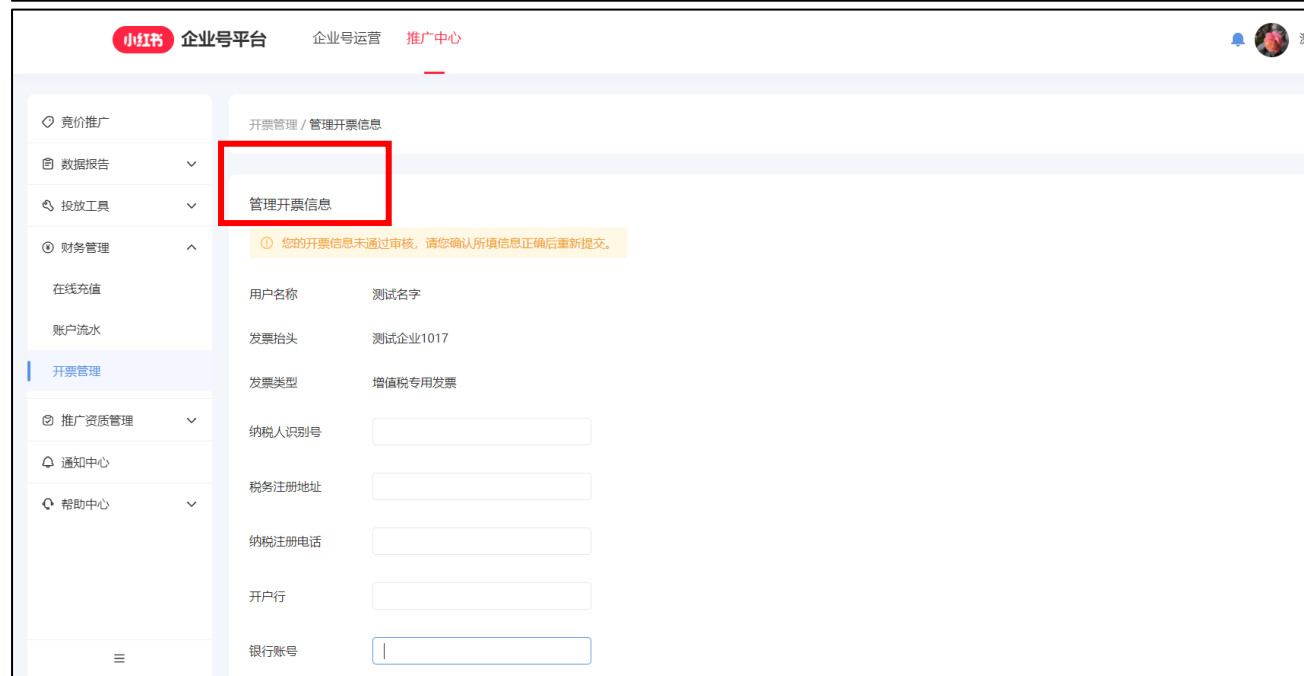
申请开票

* 入口：财务管理 - 开票管理 - 申请开票

点击【申请开票】，确认信息后点击确认开票

查看状态

在我的开票处查看提交记录，支持时间筛选



A collection of overlapping red and pink organic shapes, including circles and irregular blobs, scattered across the slide. A large, vibrant red shape is centered on the left, containing the text '小红书'. Other smaller, lighter pink shapes are positioned around it and in the corners of the slide.

小红书

广告优化方法

小红书 如何优化广告效果

优化常用方法 – 投放数据监控



每日数据监控

多位置，分不同时段看流量趋势等，进行同比，环比，及时洞察数据波动



计划设置调整

通过查看数据分析，及时按需求调整计划，如出价、预算、落地页、时段调整、笔记



数据再跟踪

基于计划前期的调整，复盘数据，对比分析，找出最优投放思路。

推广报告

自定义报告

选择维度

选择指标

时间

时间单位

最近7天

筛选

信息流推广

请选择推广计划

请选择推广单元

查询

下载

时间	计划	计划ID
合计	-	-

基础指标

☒ 消费

☒ 展现量

☒ 点击量

☒ 点击率

☒ 平均点击成本

☐ 平均千次展示费用

商品销量类

☐ 加入购物车次数

☐ 立即购买次数

☐ 下单订单数

☐ 成交订单数

☐ 点击转化率

☒ rGMV

☒ 投入产出比

销售线索收集

☐ 表单数

☐ 平均表单收集成本

笔记互动数据

☐ 点赞

☐ 评论

☐ 收藏

☐ 关注

私信营销组件

☐ 私信人数

☐ 私信条数

投放标的ID	关键词	投放范围
-	-	-

地域推广报告

自定义报告

选择维度

选择指标

筛选

自定义

2020-09-28

至

2020-10-15

请选择推广计划

查询

下载

时间	单元	单元ID	省份	城市	消费	展现量	点击量	点击率	平均点击成本	表单数	平均表单成本
合计	-	-	-	-	109.63	27042	2488	9.20%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	未和	未和	5.66	1971	144	7.31%	0.03	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	北京	北京	4.18	878	98	11.16%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	上海	上海	3.98	1125	96	8.53%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	广东	广州	2.74	693	65	9.38%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	国外	国外城市	2.28	868	57	6.57%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	重庆	重庆	2.09	447	45	10.07%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	四川	成都	1.97	349	43	12.32%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	广东	深圳	1.88	485	42	8.66%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	陕西	西安	1.66	379	36	9.50%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	天津	天津	1.61	393	37	9.41%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	浙江	杭州	1.53	452	36	7.96%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	湖南	长沙	1.36	292	33	11.30%	0.04	0	0
2020-09-28	hahahah	1298165	江苏	苏州	1.35	399	32	8.02%	0.04	0	0

优化常用方法 - A / B 测试

什么是 A/B 测试？

为同一转化目标指定两个方案进行比较，统计不同方案效果数据，以判断不同方案的优劣进行决策。

A/B 测试注意点

1. 明确测试目标值，在进行测试前提前确定一个**基准线**；
2. 保证**变量唯一**，一次测试只包含 1 个变量会让结果更有说服力；
3. 历史经验在不同行业客户和不同产品不一定适用，需**实事求是**；
4. 在没达到置信水平（比如样本过少）时**不要轻易下结论**。



优化常用方法 – 笔记内容优化

基本原则：贴合产品、吸引用户、引起共鸣

真实

以**事实**为基础
广告内容与实际相符



- ✓ 真人试戴
- ✓ 真实的佩戴效果

针对

突出**重点**
针对TA制作对应创意



- ✓ 重点突出“2020年旅拍婚纱照价目表”

利益

抓住用户**痛点**
广告利益点



- ✓ “美瞳党” & “熬夜党”
- ✓ 抓住需求用户的关注

友好

拉近与用户距离
从**用户**角度出发



- ✓ 贴近生活, 拉近与用户的距离

创新

结合时下**热点**内容
不断突破创新



- ✓ 素材上按照热门风格制作

优化常用方法 — 单元定向优化

*用于信息流广告优化



常见错误

1. 过窄

- 兴趣定向、地域定向选定范围过窄
- 错选基础定向（投到偏远地区）

2. 过宽

- 强属性垂直行业人群通投
- 全时段投放

3. 交叉

- 多重定向重叠，不同定向类型取交集

4. 重叠

- 同账户多个计划选择较窄定向，互相竞争严重
- 账户内计划全部设置相同定向

优化常用工具 - 关键词规划工具

*用于搜索广告优化

推荐关键词

添加笔记/商品，系统精准推荐

搜索关键词

输入搜索词，即可查看更多相关的关键词

行业黑马词

有潜力的关键词，有助于在搜索上放量

建议出价

预估该广告在搜索结果靠前位置需要设置的出价，可参考建议出价判断自己的提价区间，进行调整



优化常用工具 – 优秀创意

投放行业

整合了各行业优秀案例，如美妆个护、生活服务等，供客户参考观摩

行业创意亮点

总结了创意脱颖而出的原因，解读亮点，更加直观清晰

相关案例

提供优秀创意案例预览





Thanks

2020.10