

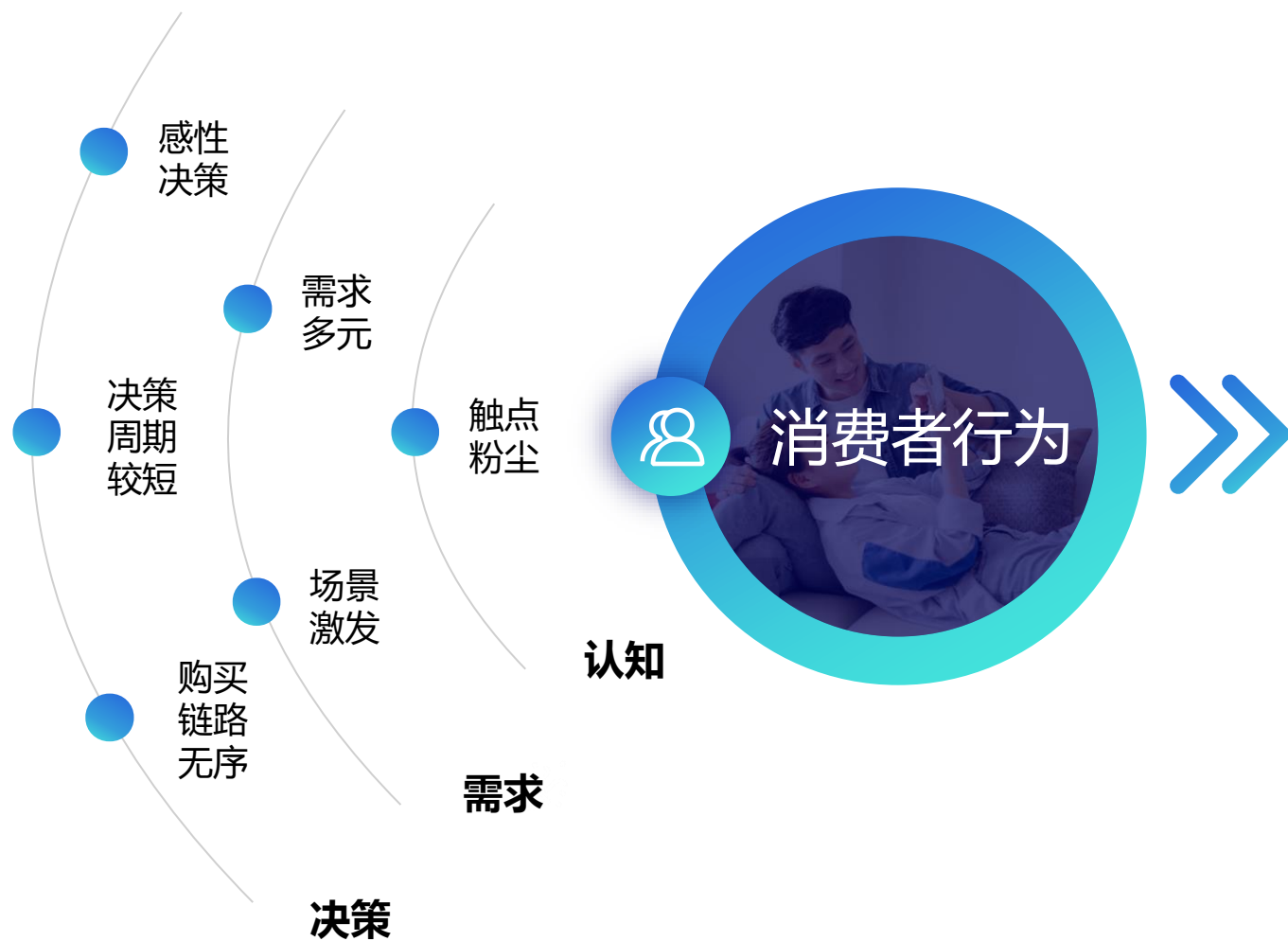
引领电商生意新增长

2021巨量千川营销通案

2021/07



消费者行为变迁让品牌营销面临新挑战



品牌营销面临新挑战



营销与销售链路如何实现一体化



如何缩短销售链路提升效率



优质内容如何最大化触达消费者

抖音商业基础设施不断完善，提供了丰富的链路与经营工具

直播

100%+

抖音商业直播看播时间增长

82%

抖音开播作者增长率
(2019 VS 2020)

创作者

1.3亿

抖音过去一年新增创作者

417亿

抖音创作者过去一年收入

品牌号

500万

抖音品牌号注册账号总量突破

200亿

抖音品牌号短视频日均观看量

搜索

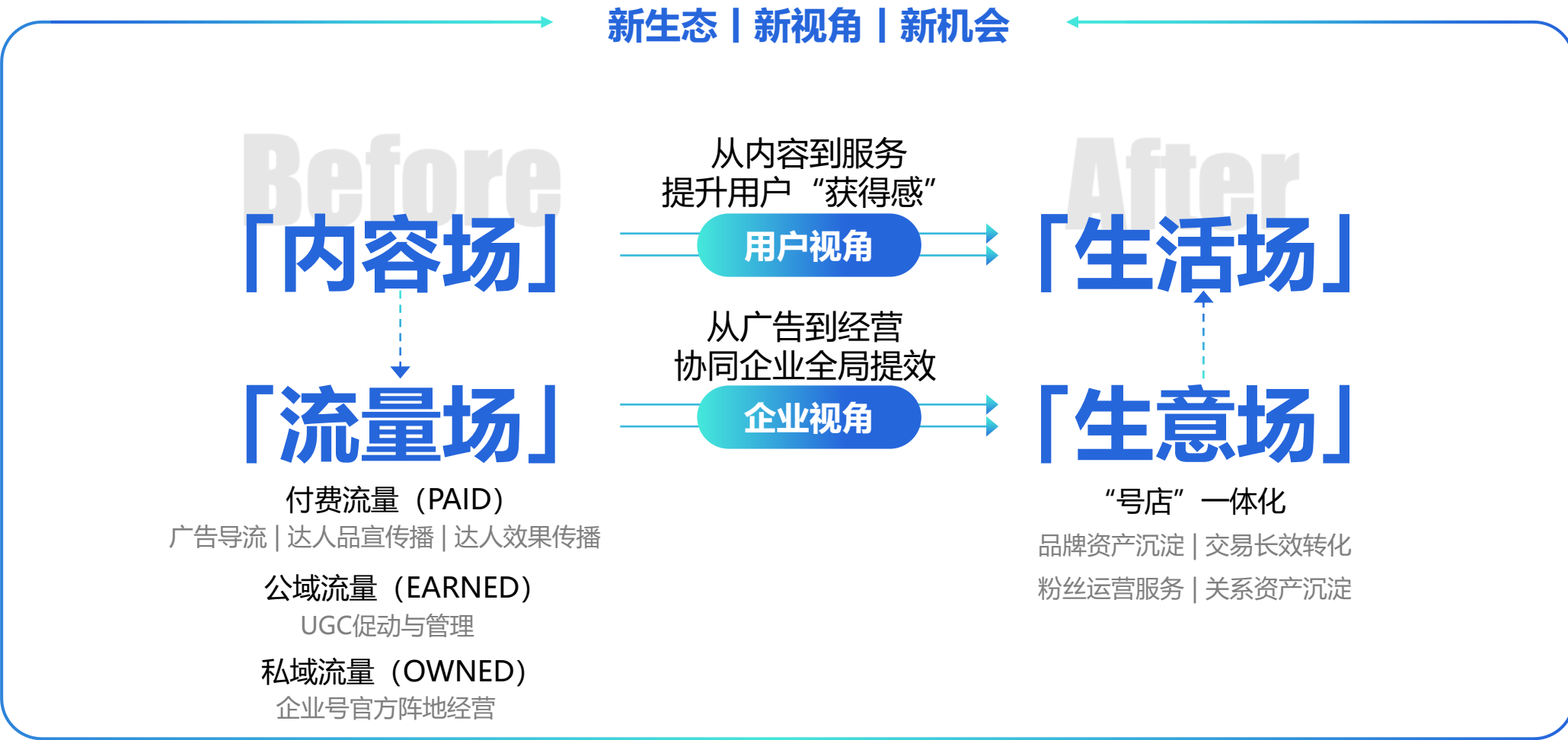
5.5亿+

抖音搜索月活数

4亿+

抖音日均视频搜索次数

巨量引擎综合数字营销能力，加速链接用户与生活，提升营销效率



抖音电商开创兴趣电商新模式，为商家一体化线上经营提供可能

基于人们对美好生活的向往，满足用户潜在购物兴趣，提升消费者生活品质的电商

$$\text{兴趣电商} = \begin{matrix} \text{海量的} \\ \text{用户需求} \\ \text{6 亿 日 活 用 户} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{个性化} \\ \text{兴趣推荐} \\ \text{商品\&内容推荐} \end{matrix}$$



个性化推荐

实现流量精准匹配
聚拢潜力消费者



商品化内容

激发用户兴趣消费
带给商家新的增长机遇



全链路经营

打造长期经营阵地
助力商家实现长效增长

在兴趣电商新场景下，营销和经营从分散到聚合，助力商家高效增长



巨量千川应运而生，助力商家全链路经营

2020年12月「巨量千川」品牌全新发布



巨量千川是巨量引擎旗下的电商广告平台，
为商家和达人们提供抖音电商一体化营销解决方案

C

ONTENTS

目录

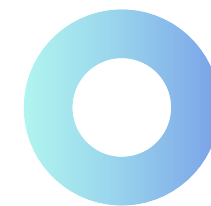
PART 01 巨量千川平台介绍

PART 02 巨量千川产品体系

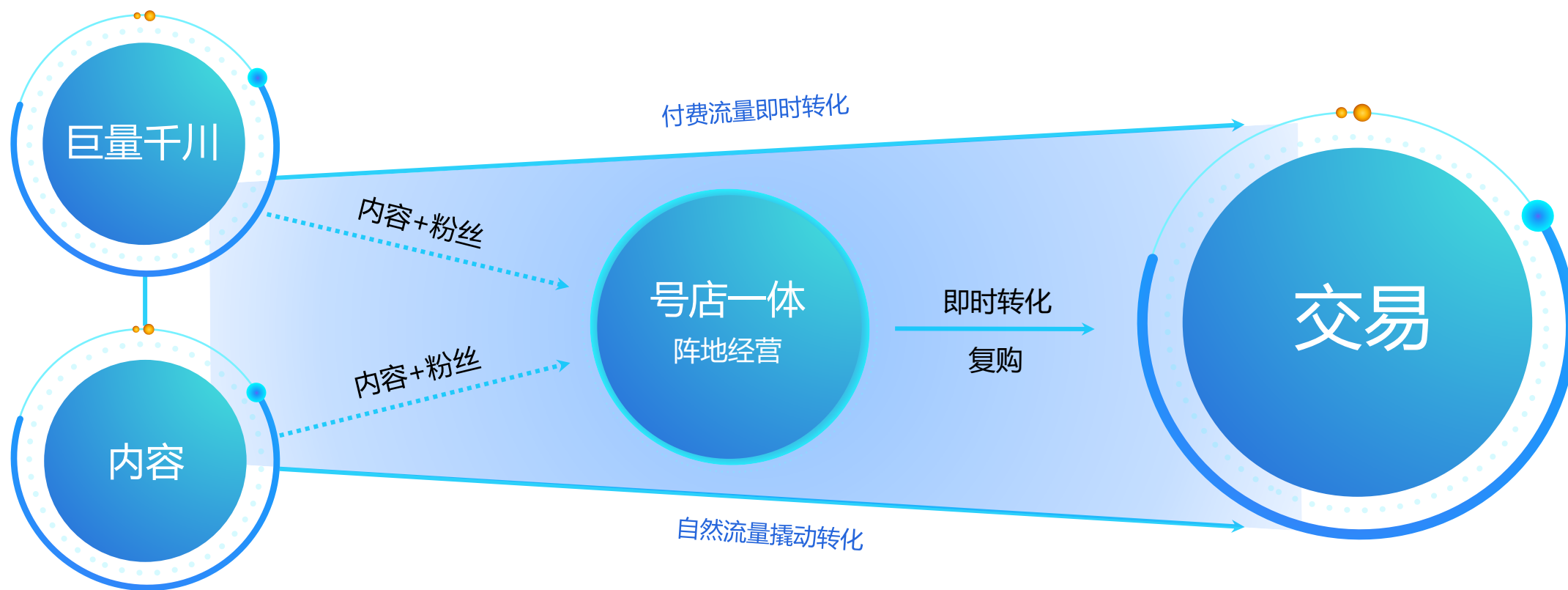
PART 03 巨量千川营销攻略

PART 01

巨量千川平台介绍



巨量千川电商一体化智能营销平台，推动生意高速增长



○ 与抖音电商经营深度融合

满足电商营销诉求

「短视频/图文带货」

「直播带货」

「品牌曝光」

「商品搜索」

贴合电商营销场景



新店冷启



新品发布



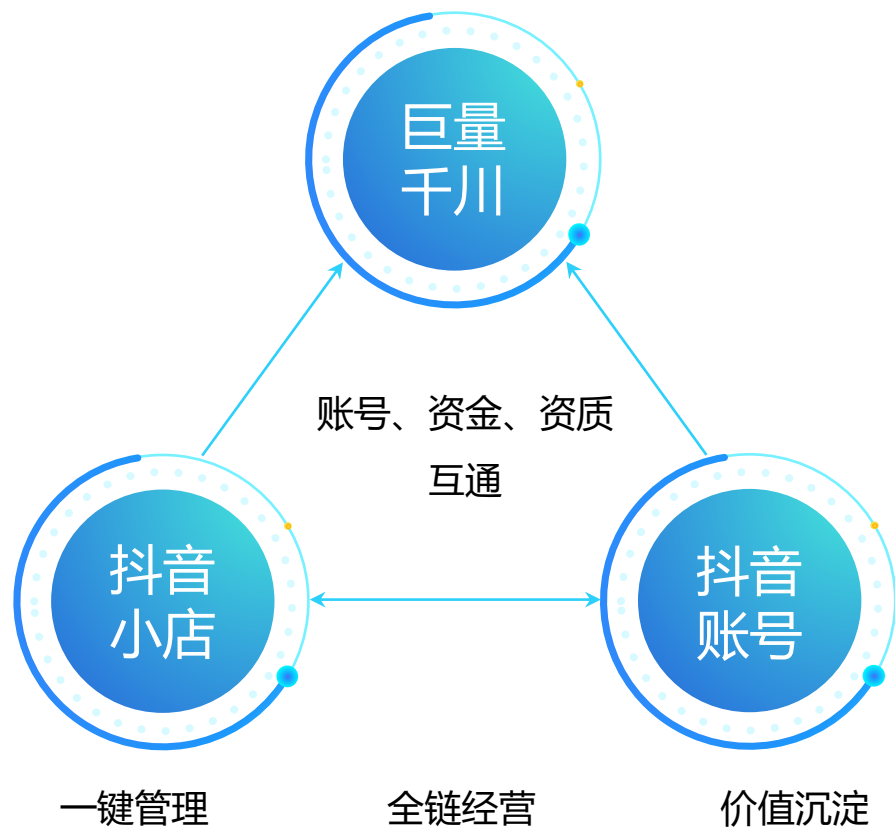
稳定日销



品销爆发

提升电商营销效率

打通多端账号，实现开店即可投



整合全链投放能力

流量协同

付费流量与自然流量协同

支持双转化目标

浅层转化目标

+

深层转化目标

全链路数据支持

洞察

诊断

度量

自动化投放

商品托管

直播间托管

店铺托管

提升电商营销效率

单账户多角色管理



便捷操作，灵活管理，提升账户管理人效



数据分层，便于反馈迭代优化，同时保障账户数据安全

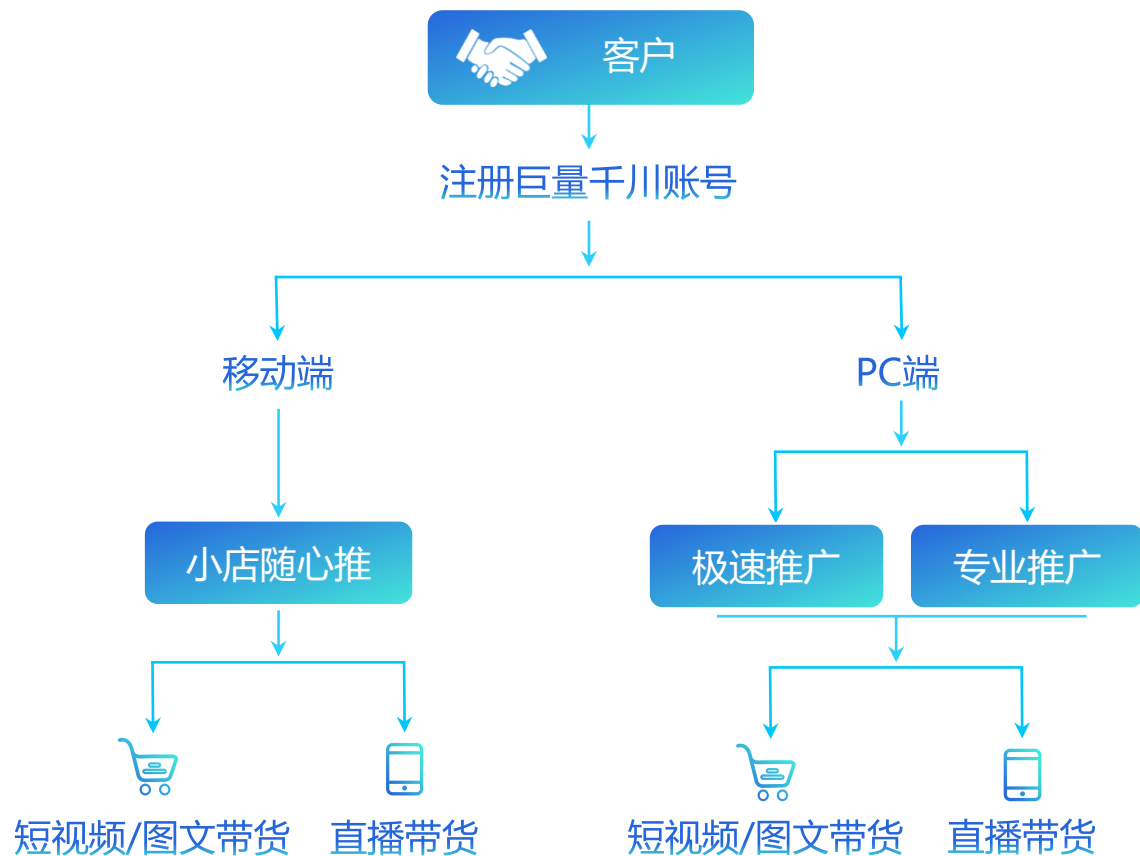


以人维度查看计划，优质优化师跑量计划经验高效复用



○ 差异化版本设置

巨量千川平台



巨量千川推出抖音端小店随心推、PC端极速推广和专业推广3个不同的产品版本，有效带动商家、达人电商营销从入门到精通。

小店随心推

为推广者在抖音端推广抖音小店商品提供轻量级广告服务

极速推广

适用于缺少投放经验，或推广人力紧张的场景，只需设置预算、出价等关键要素即可投放

专业推广

适用投放经验丰富的推广者，可自定义更多投放和创意设置，推广者可运用自身专业经验帮助投放优化

○ 覆盖全经营角色



抖店商家

商家完成抖店官方账号绑定，
在店铺正常营业状态下，即可
进入巨量千川平台，直接开通
账户进行广告投放



MCN/达人

支持无店的MCN机构和达人
入驻，完成抖音实名认证及个人
资质认证审核即可



服务商

每个服务商可为一个抖音小店
开通一个巨量千川账户

巨量千川四大核心优势

场景协同

与抖音电商深度融合，
打造营销全场景解决方案

经营提效

一体化智能营销闭环，
提升电商营销效率和效果

数据驱动

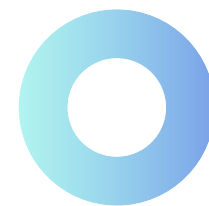
数据技术支持营销全链路，
助力商家实现长效增长

生态繁荣

构建健康开放的良性生态，
创造生意发展的稳定共赢

PART 02

巨量千川产品体系



电商营销全面升级，助力商家经营提效

流量触达

- 海量引流资源覆盖
- 多元化引流产品

高效转化

好创意

- 原生化素材
- 创新创意产品

好投放

- 精准定向
- 效果可控
- 深度优化
- 自动化投放

长效经营

- 付费流量与自然流量协同
- 加速消费者流转&沉淀

数据支持

洞察

- 行业投放洞察

诊断

- 营销效果诊断

度量

- 广告价值度量

技术助力

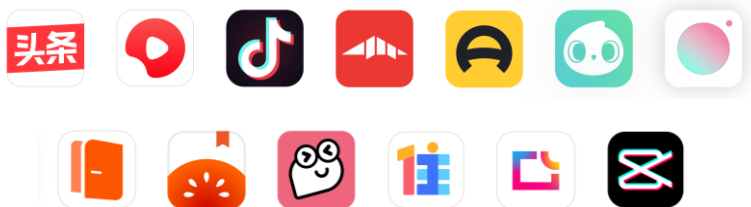
- Marketing API 全方位助力实现自动化营销管理

○ 海量引流资源覆盖

字节跳动旗下全线产品流量全覆盖

19_{亿+}

字节跳动旗下全线产品
MAU（月活跃用户）



8_亿
全球DAU覆盖

110_亿
日均广告展示量

10_{万+}
平台应用合作

○ 多元化引流产品

品牌广告

开屏



TopView



TopLive

信息流



FeedsLive



VideoLive

搜索



直播品专



旗舰店品专

效果广告

信息流



短视频信息流



Feed直投直播间



短视频引流直播间

搜索



竞价广告关键词

- 短视频
- 直投直播间
- 短视频引流直播间

流量触达

高效转化

长效经营

数据支持

技术助力

多元化引流产品：品牌广告

规模化品牌曝光，提升品牌声量，最大化人群触达

开屏

TopView



开屏前3秒—强势曝光引领
后4-60秒—完整沉浸触达

TopLive



开屏有声60s传递品牌信息
点击头像|直播组件|广告底部按钮|标题，进入直播间

信息流

FeedsLive



前置直播间画面
多触点高效引流直播间

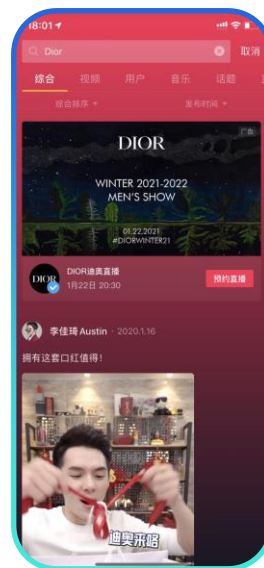
VideoLive



支持10-60s短视频内容，
传递品牌信息，多触点
进入直播间

搜索

直播品专



搜索品牌词，预约期展示
直播预告信息，直播期多
入口引流直播间

旗舰店品专



搜索品牌词，进入相应主
页，点击进入“商品橱
窗”，浏览查找商品

* DEMO仅为示意，具体广告样式以最终上线为准

多元化引流产品：效果广告

投放灵活，精准触达高意向人群，效果清晰可监测

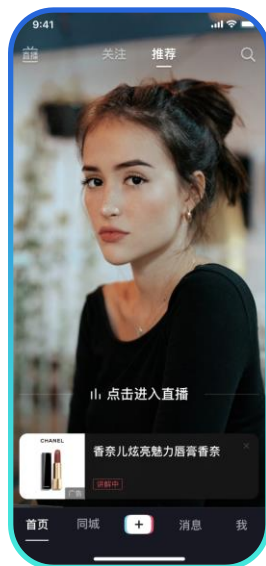
信息流

短视频信息流



短视频昵称上方展示button文案，点击跳转商品详情页

Feed直投直播间



展示直播间实时画面，多触点点击进入直播间

短视频引流直播间



点击短视频广告组件及头像进入直播间

搜索

竞价广告关键词



短视频



直投直播间



短视频引流直播间

搜索品牌/主播，首刷第1-10位混排展示1条广告

○ 原生化素材，优质内容将获得更多展现机会

支持直接选择
抖音号内视频
素材挂购物车
进行投放



上传广告创意素材
也可同步发布在抖
音号上

巨量千川优质创意素材特性更原生更软性

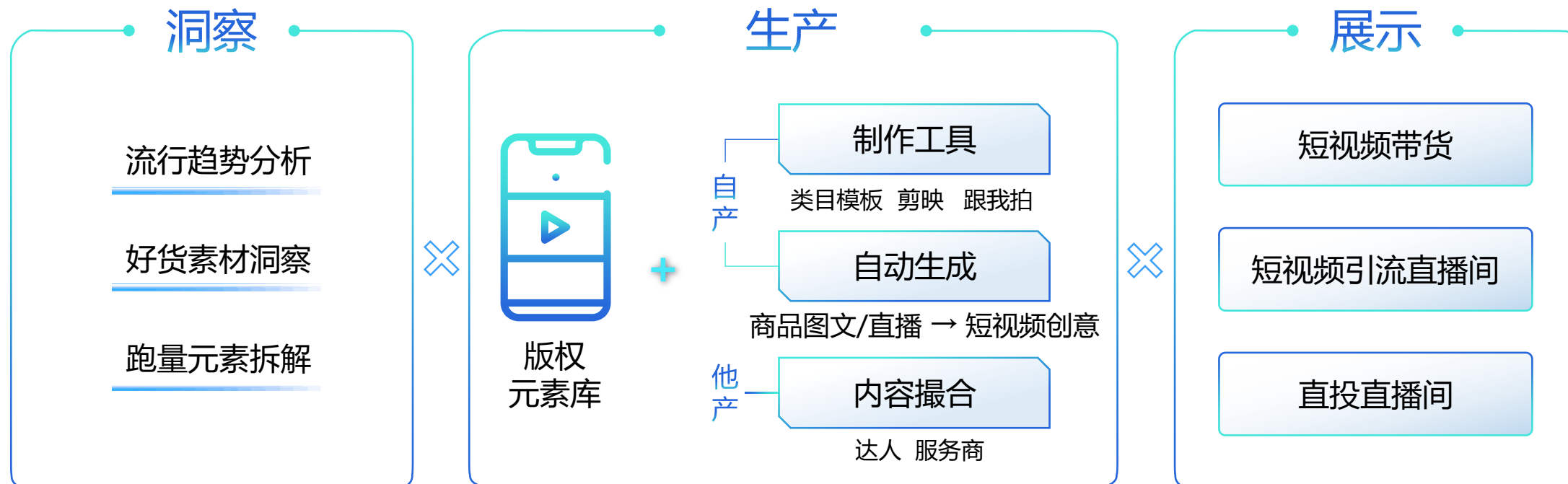
流量优势

贴合原生内容场景的优质内容，将可获得内容加热和广告推广的双流量加持，利用流量协同机制，提高流量天花板

互动优势

所投放视频均可累积观看量、点赞量、评论量等互动数据，数据累积促进模型预估，能帮助缩短广告冷起时间，同步反哺自然流量分发

○ 创新创意产品：元素级洞察、多模式生产，个性化激发交易



○ 创新创意产品：元素级洞察、多模式生产，个性化激发交易



创意自动化

自动生产

直播实时画面



高光内容切片



混剪加工

自动投放

短视频带货

短视频引流直播间

短视频引流直播间回放



○ 精准定向：搭建专属电商人群定向能力，精准触达高意向用户

自定义人群

通过多维度人群洞察和多模式人群圈选，
产出自定义人群包投放

电商精选人群

电商场景人群、电商类目人群、粉丝人群、高意向人群

基础定向

地域、性别、年龄段、平台、网络、行为兴趣意向、抖音达人

手动定向



智能定向

多维度数据支持，
精准度高

智能定向+系统推荐
定向产品，个性化推
荐，高效便捷

○ 效果可控：成本控制+放量投放，提升流量引入的可控性和及时性

「成本控制」

手动出价，转化成本稳定可控，最大限度保障消耗量级，投放速度可选尽快投放和均匀投放

● 尽快投放

只要成本稳定在目标区间内，集中消耗预算，尽可能获得更多的转化

● 均匀投放

只要成本稳定在目标区间内，分时段均匀消耗预算，尽可能获得更多的转化

「放量投放」

系统自动出价，均匀消耗预算，尽可能在达成预算消耗的前提下获得最大转化数，成本会有一定浮动



流量可控

深度优化：支持双转化目标，智能优化让商家攒粉、成单两不误

在支持互动、加粉等浅层转化目标的同时，平台自动优化商品购买、直播间下单深度转化目标



○ 自动化投放：一键托管，持续提升投放人效，助力商家高效成交

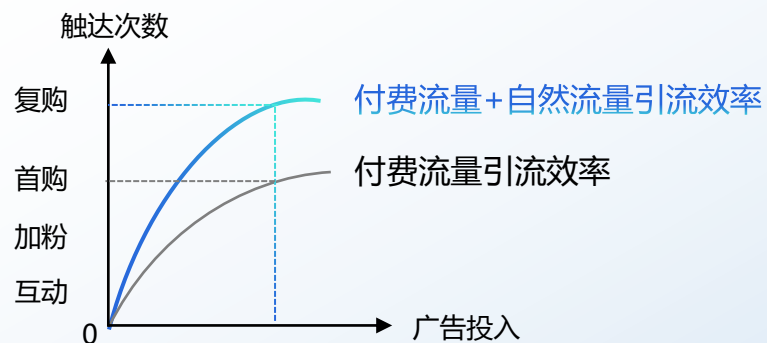


付费和自然流量协同撬动，助推生意长效增长

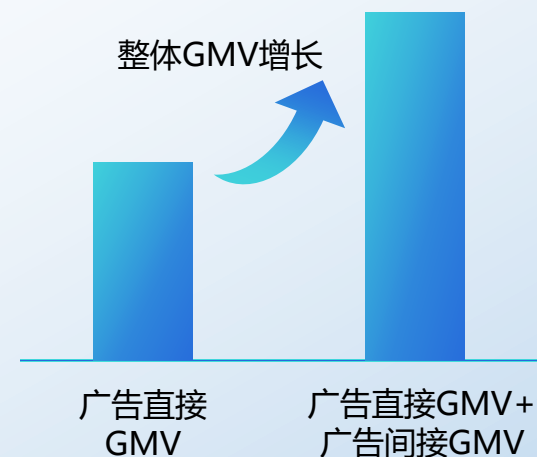
付费流量与自然流量协同



加速消费者流转&沉淀



拉动GMV增长



* 广告直接GMV：用户点击广告后，广告归因周期内，同商品/同直播间下单的成交金额

* 广告间接GMV：用户点击广告后，3/7/15/30天内，在同店铺/同账号自然推荐流量下产生的成交金额

立足抖音电商特性，科学度量营销效果，支撑全流程决策

平台搭建统一营销数据产品“千川千策”，为商家和达人提供有效的营销策略指导，提升营销能力和效果

洞察



人货场及内容洞察能力
行业投放洞察

诊断

直播

实时盯盘诊断

投后复盘诊断

直播计划诊断

短视频

商品诊断

短视频计划诊断

实时投放监控和诊断
营销效果诊断

度量

即时价值
广告转化归因

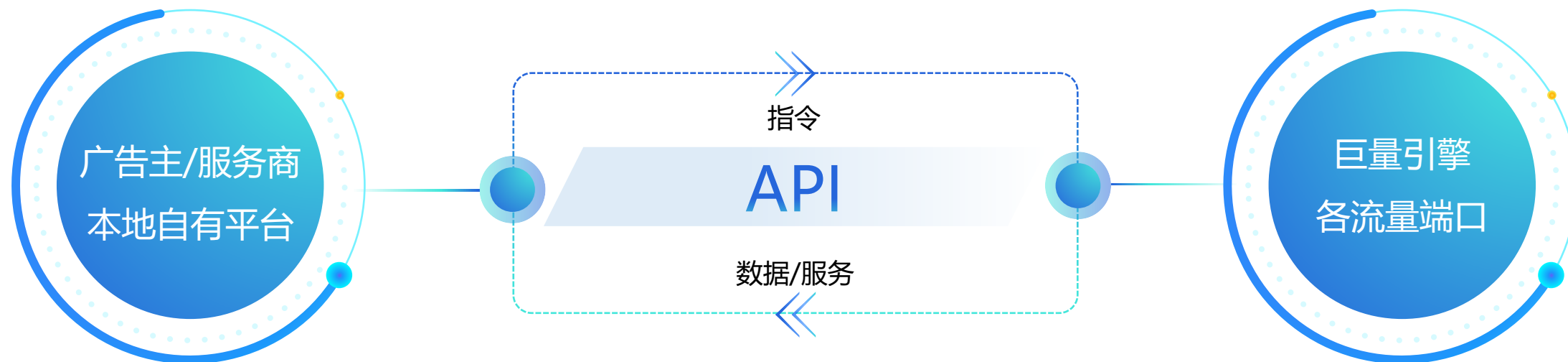
经营价值
增效价值度量、长期经营撬动

用户管理
品牌人群沉淀、粉丝链路分析、购买链路分析

科学评估营销价值
广告价值度量

Marketing API 全方位助力实现自动化营销管理

提供完善的接口服务，广告主/服务商可在本地自有平台远程操控系统，完成广告投放，可探索更多个性化广告投放方法，差异化提升广告效果



「核心功能」

批量创建计划

数据自动汇报

账户异常自动监控

自动投放及优化



PART 03

巨量千川营销攻略

巨量千川推动营销效果滚动式增长



针对不同阶段诉求精细化运营，不断积累粉丝提升转化

冷启动期

付费流量圈选精准人群

- **阶段特点：**粉丝少，内容运营不成熟
- **内容策略：**通过短视频、直播间互动培养账号粉丝，并借助短视频传递清晰的账号人设
- **投放策略：**竞价广告投放为主，依靠付费流量圈定精准人群

成长期

不断测试优化引流方案

- **阶段特点：**有一定粉丝基础，但粉丝购买心智不稳定
- **内容策略：**提升短视频发布和直播频次，培养用户看播习惯，提升粉丝粘性
- **投放策略：**日常借助竞价广告精细引流，大促品销结合，冲刺GMV，提高声量，并且不断测试广告投放方案，提升广告引流效率

成熟期

形成精细化引流方法论

- **阶段特点：**大量粉丝沉淀，粉丝粘性和购买力较强
- **内容策略：**借助多样内容玩法及较强直播把控力，持续撬动自然流量增长
- **投放策略：**合理分配预算，提升品牌广告资源的预算占比，多形式、多转化目标精准触达高转化人群，形成适合品牌的精细化引流方案

短视频带货：某食品饮料行业品牌案例

投放背景

食品饮料行业红利期退去，竞争激烈，客户希望能够打通抖音电商营销经营链路，实现生意增长

投放效果

400%

冷启动期到成长期日耗提升

50%

ROI提升近

整体投放策略

冷启动期

遇到问题：ROI波动大，计划难以放量

解决方案：

- 优化套餐SKU，提升客单价
- 以单计划维度优化ROI
- 测试素材方向，原生化素材效果更佳

成长期

遇到问题：需在稳定ROI的情况下，进一步提升消耗

解决方案：

- 总结跑量素材特点：原生化场景+产品展示+活动优惠
- 增加投放产品品类

成熟期

优化策略：

- 拓展套餐新玩法，增加大礼包、多口味套餐等
- 增加单品新建以及在投计划数
- 打造内容矩阵获取更多自然流量：品牌号+自运营达人号矩阵

短视频带货：某日化行业品牌案例

投放背景

加入抖音电商经营时间较早，在广告投放方面有丰富经验

投放效果

35% 30天内ROI提升

营销策略

好内容

深度挖掘用户需求，用场景化商品内容引发用户兴趣

优质创意内容必备要素

聚焦核心用户

提炼用户需求

产品卖点匹配

内容场景化

种草内容爆款公式

「用户痛点场景引入」

「真实使用感受」

「产品自用背书」

「使用方法」

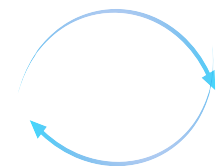
好投放

不断测试创意方向，打造短视频跑量素材



创意素材

优质创意素材
放大投放量级



通过投放数据反馈
优化创意素材

预算设置

出价设置

定向设置

直播带货：某3C零售行业品牌案例

投放背景

传统小家电品牌客户，从未在抖音电商做过品牌自播，希望借助品牌自播优势，拉动品牌GMV增长

投放效果

130W

一周时间GMV从0到突破

393%

20天内，下单ROI峰值
环比冷启动期提升

整体投放策略

冷启动期

- 转化目标以进入直播间、商品点击为主，有效为直播间聚积人气
- 结合放量投放快速激活账户，帮助账户度过冷启动
- 不断测试短视频引流直播间的素材方向

成长期

- 通过用户互动、成交时间、成交金额等测试利润款、主力款商品上架顺序
- 原生短视频素材引流直播间效果更佳，素人+口播+主推产品展示+真人使用，风格偏向于好物分享
- 控成本投放为主，付费流量撬动自然流量，带来更多粉丝关注

成熟期

- 转化目标以成单为主，加粉为辅
- 使用放量投放给直播间带来更多流量，同时提高成单比例计划，测试直播间流量承接能力
- 素材拓展产品使用场景，结合产品卖点，测试更多素材方向
- 定向适当放宽，让系统自动探索更多人群
- 复制成功直播模式到品牌其他抖音账号，扩大生意规模

直播带货：某服饰行业品牌案例

投放背景

时尚服饰品牌，期望通过加大广告投入，以精准付费流量带动自然流量，从而实现品牌自播GMV的增长，对投放ROI有较高的要求

投放效果

200W

日均品牌直播单场GMV突破

10

广告投放ROI超过

单场直播间投放策略

开播初期

快速提升直播间人气

- 采用极速推广，通投定向为主，提升账户跑量能力
- 配合钩子款、福利款商品，提升直播间吸引力

直播中期

结合利润款，提升人气和转化

- 专业推广为主，定向投放自有粉丝和相关抖音达人，平衡流量和转化效果
- 期间直播产品以利润款叠加钩子款、福利款
- 配合粉丝券、满减优惠、抽奖等福利进一步提升人气

直播中后期

筛选稳定计划，平衡整场投产比

- 采用极速推广+专业推广，定向投放自有粉丝和相关抖音达人
- 高转化商品返场销售

更多巨量千川合作品牌



* 当前已合作品牌不完全展示，排名不分先后

更多巨量千川合作品牌



* 当前已合作品牌不完全展示，排名不分先后



让电商营销更省心高效，成就生意可持续增长



关注更多

扫码关注，获取更多巨量千川信息



巨量千川
巨量千川官方抖音号



巨量千川电商广告助手
巨量千川官方微信公众账号