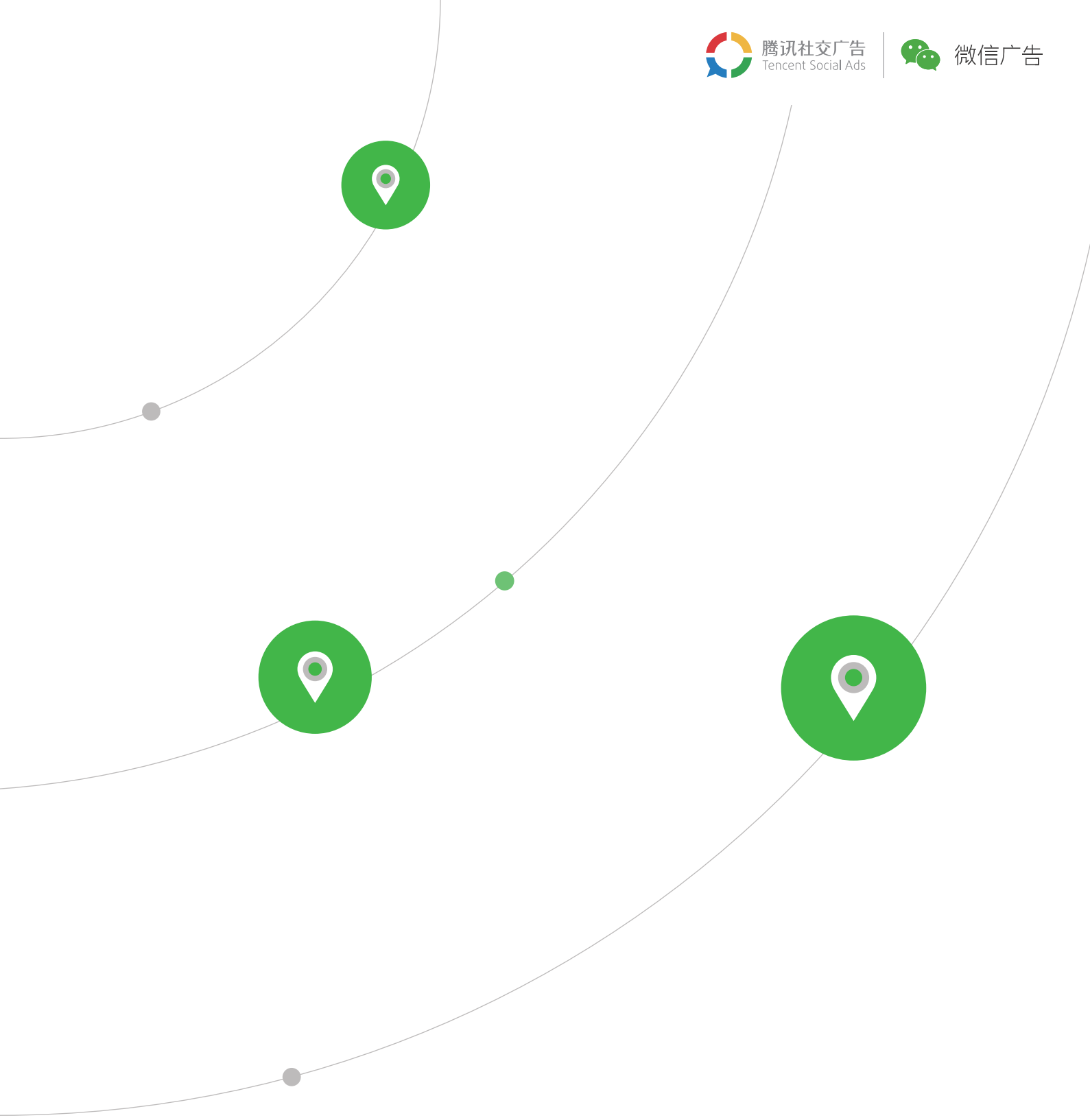


产品介绍

微信朋友圈本地推广广告

在你需要的地方出现

过去，你可能通过优惠团购、人肉传单、制作实体会员卡等方式
来推广自己的产品及服务。
但是这些传统推广手段的效果可能不尽如人意。

在新媒体时代，
你值得拥有更好的选择。

现在，
一个为小而美的本地商户而生的全新推广方式——
朋友圈本地推广广告
将助你实现门庭若市。

什么是朋友圈本地推广广告？

基于微信朋友圈广告的全新推广形式

朋友圈本地推广广告，专为本地服务企业和小而美的个体商户而生。基于腾讯社交数据和精准地域定向的能力，它能够帮助你在所在地区树立品牌影响力，带动源源不断的顾客到店。

它长什么样子？

加入实体地理位置信息的广告外层，增强用户对商户的地理感知

这个真不错，就在公司下面。

我在这里上班！

就在家门口哇！已领取优惠券！

真近呀！以后家里补货不用愁啦！

（用户评论）

它如何帮助你推广线下门店？

本地推广广告三大功能及优势

关联实体——广告外层添加门店信息

增强用户“身边”感知，引导邻近客源到店消费

投放地域精细化 —— 自定义广告投放范围

细化特定商圈+自定义打点辐射，让每次广告投放，在你需要的地方出现。

极具表现力 —— 支持全屏交互浏览体验

原生推广打造沉浸体验，收割消费者好感。

它如何帮助你推广线下门店？

本地推广广告三大功能及优势

门店地理位置标识+门店详情页，拉近你与潜客的距离

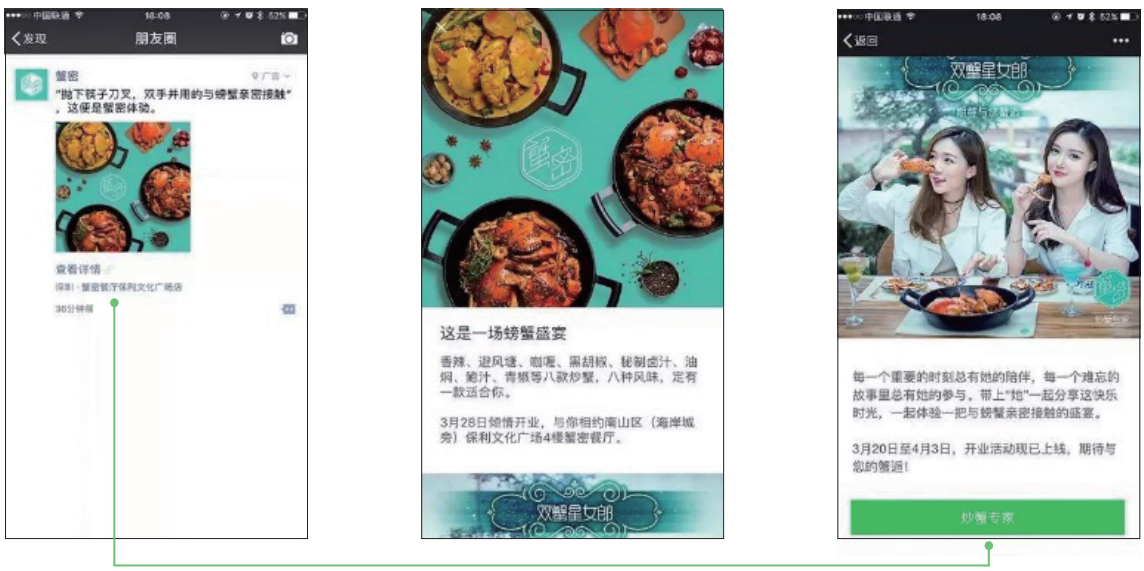
本地推广广告的广告外层中包含门店地址信息栏。通过点击“地理位置”，用户可以看到商户的联系电话、地图导航信息等，进一步引导潜在消费者进店消费。

细化商圈+自定义打点辐射，让你的广告在对的地点出现

本地推广广告不仅添加4400多个商圈选项，更具备自定义打点辐射功能。本地商户可在门店所在城市内任意选定一个地点作为圆心，将广告投放给该地点半径0.5km-5km的潜客，高效笼络特定区域内的人群。

极具表现力 —— 支持全屏交互浏览体验

原生推广打造沉浸体验，收割消费者好感。



如何购买?

本地推广广告支持小额长期投放，投放周期最长为10天。

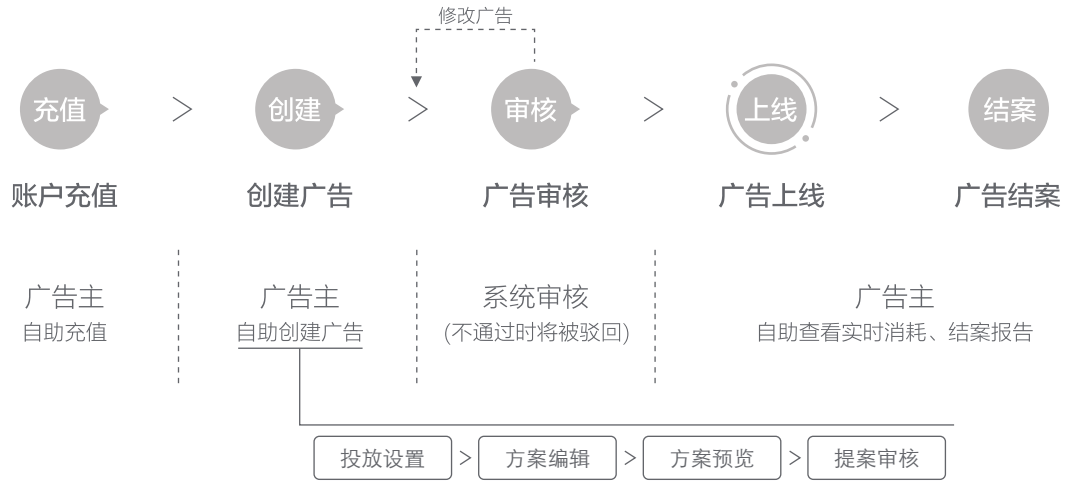
竞价购买

- 竞价购买按如下刊例价执行，由投放区域决定
- 可设置最长 10 天的投放计划
- 广告总花费由符合定向条件的实际曝光量决定（不保量）
- 广告将展示在朋友圈信息流第五条

投放城市	单价	城市分布
核心城市	100-300 元/千次曝光	北京、上海
重点城市	60-200 元/千次曝光	天津、重庆、哈尔滨、沈阳、西安、武汉、长沙、南京、成都、杭州、广州、深圳、大连、宁波、青岛、厦门、苏州、郑州、济南、福州等 20 个高活跃城市
普通城市	30-200 元/千次曝光	除核心和重点城市外的其他城市

如何投放？

自助投放、五步到位



广告投放地址：http://mp.weixin.qq.com

成功案例抢“鲜”看

听听已投放本地推广广告并取得突出效果的广告主怎么说

案例一：

西少爷肉夹馍——新店推广省时省力，客流不息

日均客流量 1700 多人

投放目标：精准定位目标消费者，提升新店客流

投放金额：2.5 万元

西少爷通过朋友圈本地推广广告推广新店“免费吃 5 天肉夹馍”活动，选定了目标消费人群及其所处商圈，进行有针对性的广告投放。此条广告仅花费 2.5 万元的广告预算，实现近 30 万的曝光，更收获了 5% 的广告详情页点击率。

案例二：

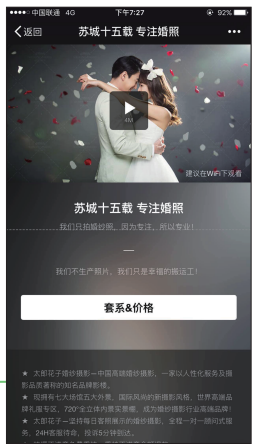
太郎花子婚纱摄影——广告稳定投放，实现与潜客的高效沟通

获客成本低于行业平均水平的 38%

投放目标：扩大品牌影响力，促进目标消费者信息的收集

投放金额：2,000 元

匀速投放的投放优势+自定义投放时段，太郎花子婚纱摄影高效完成销售线索的收集。本次投放的有效咨询获取成本低于行业平均水平的 38%，真正实现低投入高回报。



成功案例抢“鲜”看

听听已投放本地推广广告并取得突出效果的广告主怎么说

案例三：

万科尚城：广告创意搭载精准定向投放，触动客户心扉

成交金额近 3,000 万

投放目标：提升楼盘知名度，增加潜在消费者来电询问量

投放金额：5 万元

万科尚城新楼盘项目选择投放本地推广广告并锁定“母婴”、“金融”等人群兴趣标签。本条广告仅投入 5 万元的预算，最终促成近 3000 万的成交额。

案例四：

轻轻家教：科学测试投放效果，有效降低客咨获取成本

比行业平均有效客咨获取成本低 40%

投放目标：扩大品牌在目标人群中的影响力与好感度

投放金额：17 万元

借助精准人群定向和场景化广告外层创意，轻轻家教该条广告的有效客咨获取成本低于同地域教育行业平均水平 40%，广告成本降低 3 – 4 倍。

广告也可以是生活的一部分

扫描二维码 关注“微信广告助手”

咨询电话: 4008-105-606
了解更多: ad.weixin.qq.com