



赋能商业 | 始终于人

婚纱摄影行业解决方案

腾讯社交广告营销中心|婚纱行业运营组
2017.11

CONTENT

婚纱摄影 行业解决方案

赋能商业 | 始终于人



- 01 / 9月动态概况
- 02 / 推广需求分析
- 03 / 推广解决方案
- 04 / 投放经验分享
- 05 / 行业参考案例
- 06 / 营销中心简介

01

9月行业动态

- 婚纱行业动态概括
- 婚纱行业现状与动态
- TOP广告位综合推荐
- 行业新产品解析
- 行业优秀创意分享
- 行业优秀详情页分享

概况-2017年10月婚纱行业动态概况

01

主推产品

02

季节环境

03

机会点

- **主推位——QQ系**：优选**QQ空间feed**、另大力推荐**新资源**手Q空间**随心互动广告**，**1000*1000多图轮播**经前期测试，转化效果显著。另旺季流量紧张，对于流量需求大的客户建议通过购买**合约feeds**来保量。
- **微信系**：优选**本地推广**和**品牌**，另结合**公众号关注**的投放进行粉丝营销。
- **旺季抢量**：即将迎来11月、12月、婚纱摄影行业旺季大势，制定旺季推广方案，落地客户实施，进行旺季提前预热市场，抢占先机。
- **摄影风格**：由于逐渐天气转凉，室内拍摄增多，主要推荐花墙风格，灯光点缀风格以及欧式，韩式内景等
- **元旦**：利用元旦小长假，线上宣传搭配线下活动，引流促转化。
- **春节**：全家团圆的日子拍摄**全家福**的需求大，通过线上宣传牢牢抓住商机。



动态-婚纱行业现状与动态 (待相关市场/行业同学补充)

推荐-行业TOP广告位综合推荐（2017/10）

婚纱摄影行业参考客咨成本在50-200之间

产品	平台	广告尺寸	曝光推荐指数	点击率推荐指数	成本推荐指数	详情介绍
QQ系	移动空间	1000*560消息流	★★★★	★★★★★	★★★★★	p32
		1000*560随心互动	★★★★★	★★★★★	★★★★★	
		600*600方形轮播	★★★★★	★★★★★	★★★★★	
	PC空间	512*120	★★★★	★★★★	★★★★	p32
	手Q浏览器	240*180单图（本地广告）	★★★★★	★★★★	★★★★★	p33
		240*180多图	★★★★	★★★★	★★★★★	
		640*288大图（本地广告）	★★★★	★★★★	★★★★	
MP	微信朋友圈	MP本地推广	★★★★★	★★★★★	★★★★★	p35
		MP品牌活动推广	★★★★★	★★★★★	★★★★★	
	微信公众号	MP公众号广告图片	★★★★	★★★★	★★★★	p37
		MP公众号广告关注卡片	★★★★	★★★★★	★★★★★	

- 以上仅供参考，不同时段会有不同变化，也受**定向设置、素材、落地页**等因素的影响。

婚纱行业优秀创意分享

1) 手Q空间消息流广告

剖析：

图片：由于部分地区转凉，室内拍摄增多，主要推荐花墙风格，灯光点缀风格

内景婚纱主题为主：宫廷式、中式、韩式婚纱照图片，整体色调鲜艳、柔和；突出人物表情、妆容、大裙摆服装

文案：报价表，抽奖型活动或优惠信息类文案，进一步促进客户点击

甜美韩式系-花墙风格



在**，不管你2017年还2018年结婚，
都来试试运气！反正不要钱！万一中
了呢？

温馨浪漫系-灯光点缀



**婚纱照，3999拍10套服装，
送22款放大+3本相册

传统中式系-喜庆俏皮



婚纱照免费抽，万一中了呢？

婚纱行业优秀创意分享

2) 手Q空间多图轮播-1000*1000

剖析：

- **图1**：大自然和婚纱融合为一体，画质唯美十足；
- **图2**：唯美白纱大摆裙，统一色调且浅蓝背景，带来个性的视觉冲击力，有助于抓住用户的眼球；
- **素材要点**：轮播的图片多为一系列的照片，画面根据季节做出相应的色调调整，引起用户共鸣和点击；
- **文案**：采用抽奖的卖点，吸引用户去点击参与活动；



不管你是今年还是明年结婚，来试试吧！
抽中免费拍婚纱照



不管你是今年还是明年结婚，来试试吧！
抽中免费拍婚纱照

婚纱行业优秀创意分享

3) 手机QQ及浏览器-240*180

剖析：

- 下图新娘都穿上了飘逸的婚纱，**图1**是暖色的自然光，大片的绿景，**图2**是深蓝辽阔的海景，但是整体氛围温馨、浪漫，新人依偎和互动，使婚纱照充满甜蜜的美感；
- **文案：**“地域+报价，突出品牌”



去三亚拍婚纱照，需要多少钱？



去三亚拍婚纱照，需要多少钱？

婚纱行业优秀创意分享

4) 微信朋友圈广告-孕妇照，儿童照、亲子照

剖析：

- 选取素材像素要高清，色彩鲜明，漂亮大气！
- 孕妇照，儿童照、亲子照多为特定场景拍摄；
- 孕妇照突出孕妈的孕肚为主，宝宝个人照突出炒鸡萌，可爱的童趣表情为主，亲子照突出一家人的温馨甜蜜
- 儿童摄影用高清大图充分体现萌宝的萌态，即可成功抓取宝爸宝妈的关注。



微信原生视频广告



原生视频

2017索菲雅婚庆特惠，见者有份！
五店同庆：
(钦州，北海，南宁，桂林，柳州)
；
一：婚纱照报价一份
二：2000元婚纱礼包
三：1000元现金券
四：价值888元婚纱一件
五：酸奶机一台
六：情侣指纹戒指一枚

试手气+领取全新婚纱

页面亮点特征

排版要求：

落地页面排版简单大气，有创意，暖色系！

展现形式：

落地页上面是视频+下面客照，视频利用拍摄花絮增强拍摄气氛，多视角呈现婚纱照动态美和静态美

主题内容：

详情页突出-店庆且多店同庆的活动，整体色调和婚纱颜色相呼应并且重点内容字体加粗，寻求高效引起用户注意。

运用跳转按钮：试手气，按钮加强说服力与引导功能

02

推广需求分析

- 营销节点
- 营销痛点
- 转化流程

营销节点：梳理拍摄节点，把握节奏

营销策略

旺季营销

获取精准客咨，提升订单转化量；

淡季营销

精准客咨获取，潜在客户积累与品牌宣传，；

拍摄旺季

拍摄旺季



营销痛点：探究解决思路，另辟蹊径

转化成本过高

- 传统模式销售流程人力要求高，导致转化成本高
- **启示：转化流程优化，扁平化人员管理**

行业消费不透明

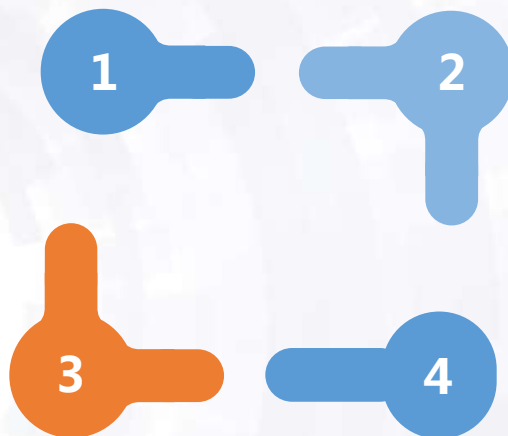
- 隐形消费过多，客户对行业消费情况知之甚少，导致信任危机
- **启示：重视平台口碑，承诺消费细则**

团购平台恶性竞争

- 团购平台多以价格为主要竞争力，形成恶性竞争
- **启示：新渠道推广，制造差异化优势**

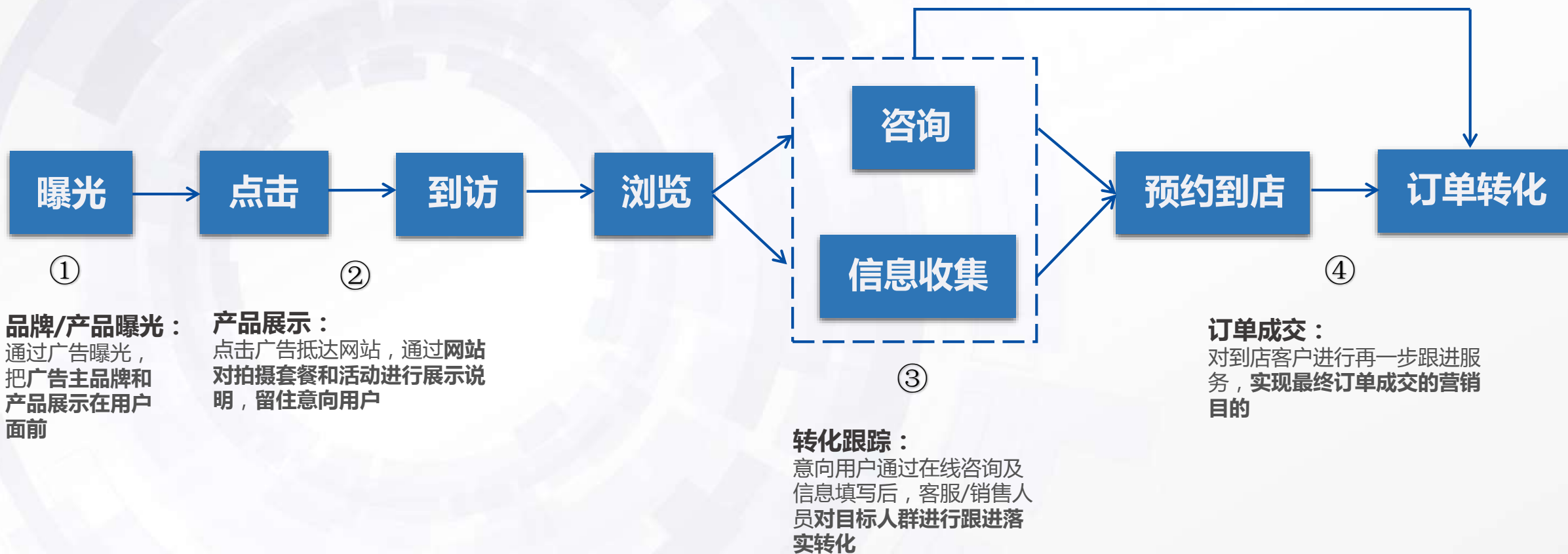
品牌难以树立

- 行业宣传过度碎片化，难以打造消费者心中的品牌形象。
- **启示：品牌视觉化+互联网平台大流量**



转化流程：契合推广目的，有效把控

- 婚纱行业依托网络平台满足品牌的曝光需求，通过用户点击至网站到访，进行有效咨询，达到广告主对效果转化的推广目的。



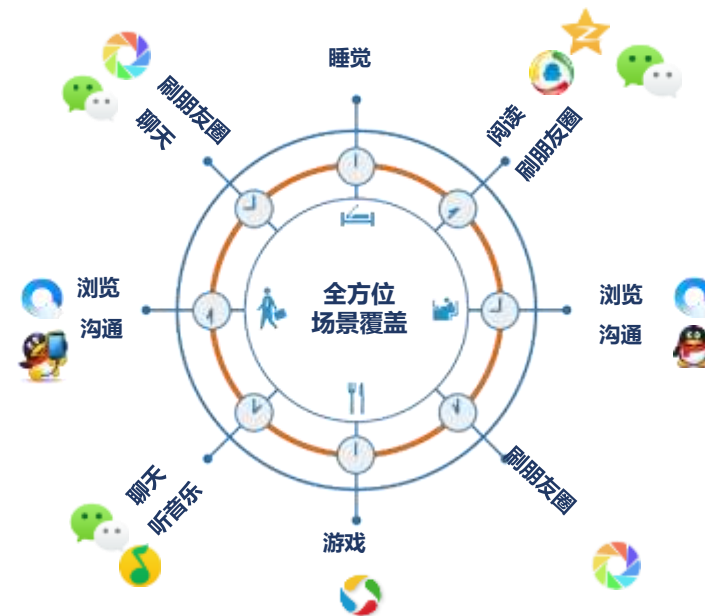


03

推广解决方案

- 数据支撑
- 高效营销
- 技术支持

流量解决-全场景用户覆盖



8.99亿

月活跃用户

160亿

广告日均
整体流量

跨N屏

独家识别能力

近50%

移动端
使用市场时长

90%

中国网民
覆盖率

人群洞察-多维度数据剖析

海量数据交叉识别分析

多维度、细颗粒度丰富人群画像

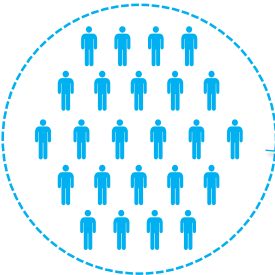
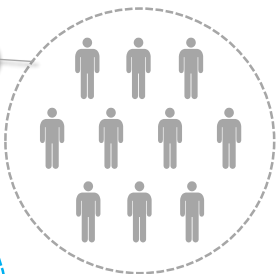
全方位“读懂”屏幕前的人



学历
职业
年龄
性别
地域
新婚
育儿
教育
高消费

....

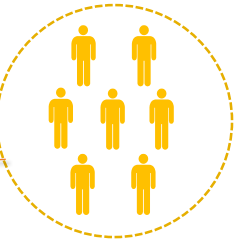
基础属性



短期行为

iPhone
Nike
DNF
BMW
百万 Tag
....

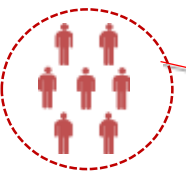
兴趣爱好



箱包
服饰
旅游
奢侈品
成百上千的类目
....

联网方式
设备型号
....

用户环境



推广解决方案



推广解决方案



数据支撑：

以属性、社交和内容等多个维度数据为基础，在高度契合婚纱用户的前提下，精细化触达人群。

人群触达—精细化用户标签



腾讯社交广告定向体系	
一级类目	二级类目
投放区域	省市、商圈/地标
基本信息	年龄、性别、上网场景
用户情况	学历、婚恋、商业兴趣、关键词
用户行为	付费、APP行为、未/已安装.....
消费能力	居住社区价格、低消费、高消费
自定义用户	自定义号码包、人群扩展
更多新功能	媒体分类、LBS、商旅人士

基于腾讯大数据下的受众数据管理与分析

场景覆盖—高度契合婚纱用户

流量大、展示力强、**婚纱摄影行业转化优质**的资源匹配！



强大的分享和社交传播性，精准区域属性，促进婚纱品牌的高效传播，且高度契合婚纱地域性强的目标人群特点



多规格图片，流量大，产品使用人群为8090后，契合婚纱年轻化人群属性，适合目标受众准、覆盖广、转化效果好

工具生活 娱乐影音



游戏社交

阅读咨询



二十多种类别APP流量，强流量强曝光，符合婚纱广告主对品牌宣传的推广需求

推广解决方案



高效营销：

产品功能迎合营销细分流程，打造闭环体系，高效达成各流程营销目的，实现品牌与订单双收益。

高效营销—精准定向（目标人群抓取能力）

多维度、精细化、高覆盖婚纱目标人群！



高效营销—精准定向（本地目标人群锁定能力）



城市人口流动较大，如何锁定本地常驻婚纱目标人群？

结合IP地址和LBS定位，拆分出“正在这里的人”、“居住在这里的人”、“旅行到这里的人”人群标签

“灵活地域定向，锁定本地化强需求人群！”

• 正在这里的人

当前位置在该区域的人（原地域定向）



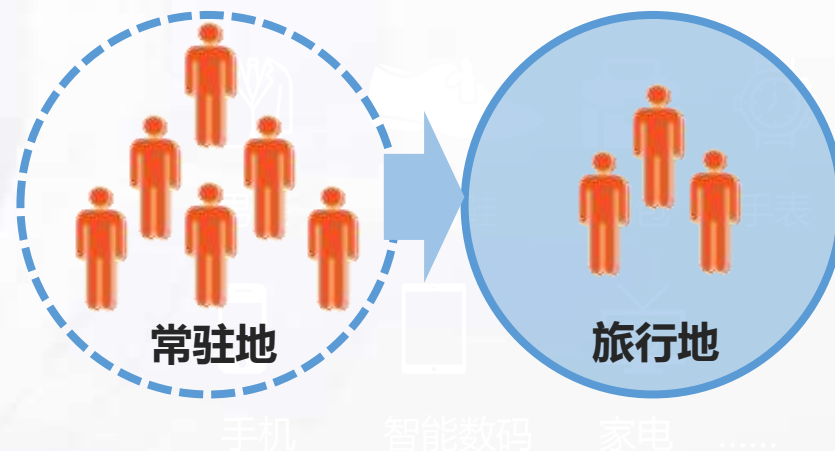
• 居住在这里的人

长期住在该区域的人(近一个月居住时间最长的城市)，对所在地人群跟踪锁定



• 旅行到这里的人

旅游或者出差来到该区域的人，对其进行锁定



精准营销，汇聚亿万宅HERO APP，领跑行业！

高效营销—受众拓展 (lookalike 人群拓展功能)



广告精准定向后，覆盖目标群体减少，如何解决？

平台技术优势：第一方数据定向支持-lookalike 相似人群拓展

“扩大精准受众范围，实现高转化率！”



通过大数据技术，找出婚纱拍摄需求用户的相似用户，基于该客户的用户画像基础上，进一步拓展相似适婚人群。保证精准度的同时，扩大受众范围，获取更多精准新用户，提升转化率。

高效营销—拉新转化（原生形式促进抵达率）



朋友圈广告图片点击率高于查看详情率，能否实现点击图片直接抵达落地页，减少流失？

朋友圈原生广告

——“特有的**全屏沉浸式**页面体验”

转化率
更高

点击外层大图，直接抵达原生落地页，增加访客的触达量

内容
更丰富

集合了视频、图片、文字混排、视频直接播放多种形态

用户体验
更好

全屏无缝式体验，广告代入感强，提高用户体验

加载速度
更快

沉浸式广告内容在后台预先下载，用户进入广告页面时加载速度更快



点击图片直接展开原生推广页，提高用户体验



高效营销—拉新转化（定点周边提升到店率）



如何找到定点范围周边目标人群，提升到店率？

“近距离人群快速引导到店，提升转化！”

LBS商圈定向-实现更精确的地域定向

全国4400+个商圈定向，可设置商圈25公里以内的范围人群



ADS地理位置拓展-多定点位置灵活锁定目标人群

对定点位置5公里范围内人群锁定投放，灵活打点契合婚纱摄影行业地域性强的特点



本地推广-实时距离展示，提升到店

对附近10公里以内的用户关联门店实时距离展示，快速将线上引流至线下门店，更有效促成婚纱本地化潜在客户转化



高效营销—拉新转化 (H5 oCPA提高转化量)



在可控成本区间内，低风险增加转化量，如何做到？

H5 oCPA：

——根据转化成本智能计算，在**预算范围内争取更多转化**的自动出价功能。



高效营销一再营销（自定义人群管理）



到访人群的流失如何挽回/不相关流量如何排除/婚纱摄影老客户如何进行二次营销？

再营销工具 | 再次访问人群管理、自定义号码包

“对老客户**全程跟踪锁定**，不让客户悄悄溜走！”

未转化
客户跟踪

锁定到访但未转化的潜在人群，
契合婚纱客户转化周期长的特性；

对不相关人群打上标识，排
除广告投放，减少不相关流
量；

不相关
人群排除

老客户
二次营销

锁定老客户，利用二次消费产品儿
童摄影、全家福等进行二次营销

到访人群；客户号码包上传



到访人群



QQ号



设备号
IFA-iPhone



设备号
IMEI-Andriod

通过腾讯DMP
数据平台
映射为QQ号



QQ号

到访人群号码包转化为

广告受众



高效营销—品牌树立（亲切互动促认同）

移动端（手Q空间信息流广告）



图文
单图/多图轮播



沉浸视频
8s/15s



随心互动
双图无缝切换

制作简单多咨询

极低的广告创意成本，亲切的用户体验，是婚纱行业广告的标配

情感丰富易转化

继承传统视频广告样式的同时创新性的推出多样视频形式，增加广告互动性，提高订单转化率

PC端（PC空间信息流广告）



好友动态信息流广告

天然真实强关注

原生于好友动态消息流，以友好的广告形态，极大的曝光面积获得结婚人群对品牌的认可

高效营销—品牌树立（快速传递显实力）

QQ浏览器（资讯信息流广告）



大图
640*288

QQ流量
器首页信
息流大图
能快速针
对结婚人
群进行品
牌信息的
传递



三图文
240*180

资讯热点
互动式多
图文广告,
能极大勾
起备婚新
人对婚纱
照的向往



单图文
240*180

资讯频道
目的性的
广告文案,
能准确的
传达产品
信息

高效营销—品牌树立（深度聚焦强关注）

——广告形态

图文



本地推广

独有门店位置标识，可针对各门店商圈附近人群投放广告，提升到店率



品牌活动推广

适合婚纱品牌和活动宣传，有效实现订单转化

公众号关注

针对婚期较晚人群具有高粘性特征，方便后期的引导转化

视频



品牌活动推广

能有效的向结婚人群进行深度的信息传达，增加认同感

公众号关注

适合对结婚人群的提前开发，精细化维护，为后期带来自然订单量

高效营销—品牌树立（形式丰富多创意）

——落地页形式

模版详情页



简单实用

定制化模板，制作门槛低，能完成拍照客户信息收集

公众号文章页



咨询粘性强

通过优秀文章页引导拍摄咨询或公众号关注带来咨询

自定义H5页



自由创意发挥

以自身H5创意能力，高强度的吸引婚纱意向客户眼球而提升转化率

原生推广页（通用）



落地页直达

点击外层广告图片直接浏览落地页，排版精美大方，快速转化

原生推广页（关注页）



公众号关注直达

点击外层广告图片直接达到关注页，快速加粉

高效营销—品牌树立（一键关注高粘性）

公众号关注



图文关注



图片关注

公众号文章页底部，可通过图文、图文形式**一键关注公众号**，抓注意向拍照客户，后期带来订单转化

品牌活动推广



图片



优雅大图（排期）

公众号文章底部大、小图形式可**自定义H5落地页或微店商品直达**，实现订单的及时转化

推广解决方案



技术支持：

以广告主需求为导向，提供实用性技术支持，缩短广告准备周期，提升广告投放效率。

技术支持—详情页定制



广告主落地页制作能力差/无法查看落地页相应转化数据，如何解决？

专属落地页建站工具“枫页”，为婚纱摄影广告主量身定做，用于创建落地页进行广告投放的制作工具，简单、高效



表单配置



**完整的广告效果
转化数据**

浏览、填单、网页咨询等，清晰的数据呈现，对婚纱目标客户转化一目了然



**精准分析站点
数据**

使用腾讯云分析，精准分析落地页的用户类型、访客画像，便于了解当地的适婚群体情况及分布



**腾讯专属CDN
加速**

站点部署于腾讯服务器之上，全面加速，安全防护，提高用户访问的响应速度和成功率，快速展开清晰高品质婚纱样片

技术支持—详情页定制

编辑区

选择行业

婚纱摄影

婚纱摄影

选择模板



站点名称

站点名称

(0/20)

幻灯片



预览区



真爱一生婚纱摄影

感恩回馈，仅此一次，怎能错过



返回表单

优秀婚纱模板供选择

多站点名称设置，便于管理

落地页内容自定义编辑，充分展示图片，产品属性灵活添加

可生成预览链接实时预览在电脑上预览，或生成二维码手机扫描预览

联系信息配置支持线上填单、电话咨询、短信预订,全方位促进转化

技术支持—视频极速合成



广告主视频制作耗时长/无视频制作能力，如何解决？

QQ空间沉浸视频广告制作利器——仅需上传4张图片，即可生成8秒幻灯片视频素材



8秒视频素材
或幻灯片素材，
点击直接跳转



制作方便，流程简单

操作界面清晰，制作过程简单易懂



模板嵌套，品质保障

提供**四套模板**，涵盖不同音频，图片切换和文案展示效果



规格兼容，一键投放

生成的幻灯片广告，**无需二次加工**，直接上传到投放端即可使用

技术支持—视频极速合成



图片上传

仅需上传4张图片



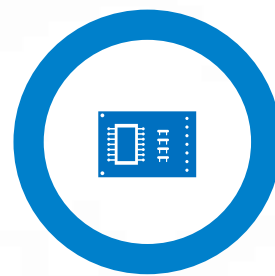
选择背景音乐

多种音频随意切换



选择播放效果

多样化的播放视觉体验



文案填充

支持文字编辑，一图三文

预览呈现

① 点击图片来替换图片

② 当前模板推荐的图片尺寸：640x360



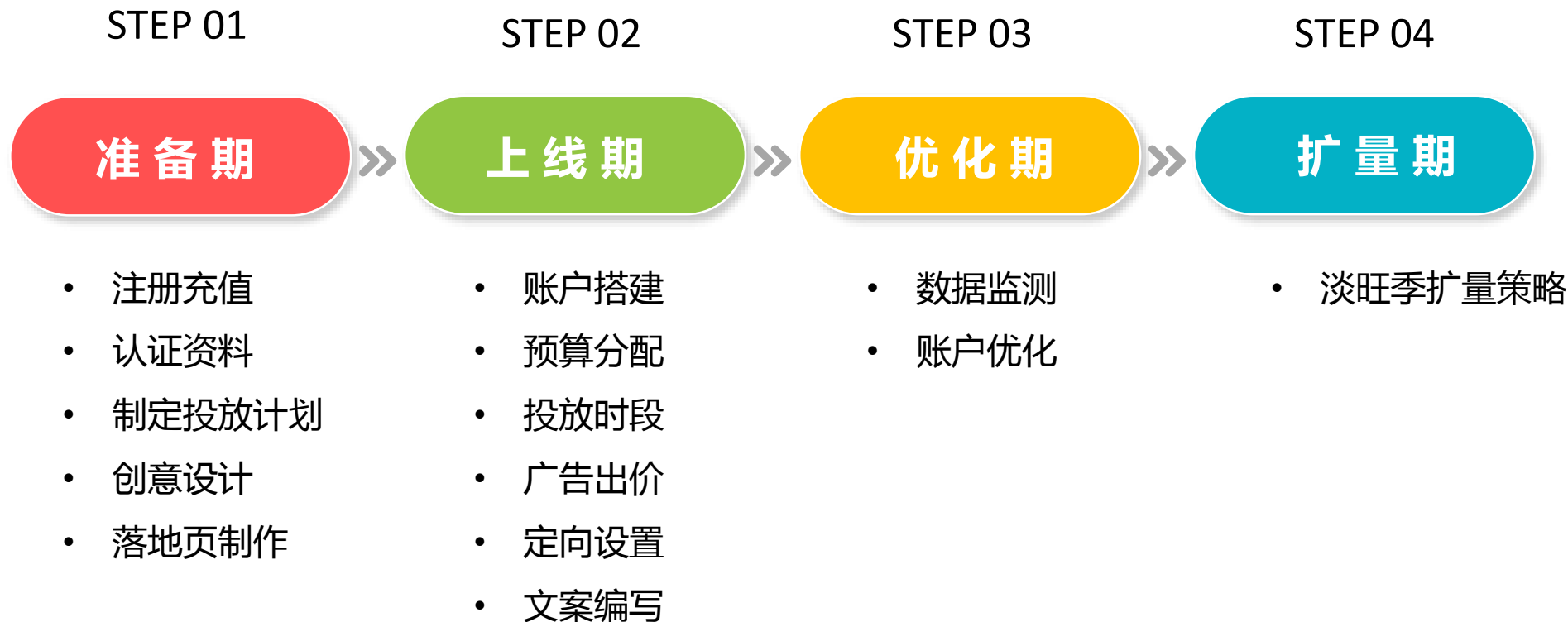


04

投放经验分享

- 准备期
- 上线期
- 优化期
- 扩量期

周期-婚纱摄影广告投放周期



准备-注册账户，提交资料，充值广告费用

开户流程

■ 开户流程

- ❑ 登录腾讯社交广告主页：http://e.qq.com
- ❑ 在页面点击“注册”，申请注册。
- ❑ 填写注册信息，提交注册资料。
- ❑ 账户审核通过，充值广告费用，注册开户完成。

■ 认证资料

- ❑ 营业执照/个人有效身份证件
- ❑ 网站ICP备案证明
- ❑ 肖像权承诺函

助力开发者，结盟而赢

移动联盟平台

腾讯社交广告
Tencent Social Ads

营销平台

新客户热线：400-900-5050

三步即可完成注册！

1 填写基本信息

2 关联QQ帐号

3 补全资质

☒ 企业账户 ☐ 个人账户

企业名称

姓名

邮箱

图片验证码

换一张

手机

验证码

获取验证码

☒ 已阅读并同意《腾讯社交广告合作协议》

下一步

腾讯广告顾问将以官方电话
0755-26710666 回访并协助您顺
利开始广告投放，请注意接听。

43

准备-制定投放计划



确定营销目标

- 广告投放前，确定推广目标，这需要广告主基于自身推广目的、业绩指标来确定，如：
 - **推广目的**：客资收集
 - **营销目标**：ROI达到3以上



选择产品资源

- 根据要推广的产品，选择合适的广告资源，合理投放，如：
 - 婚纱、写真、儿童摄影等产品推广，首选：微信、手机QQ、手Q浏览器资源



选定目标人群

- 根据推广产品，大致划定一个目标人群，如：
 - 婚纱摄影，选定：20~35岁之间的女性，婚恋状态为：单身、新婚。

准备投放物料-创意制作技巧

熟悉广告规格

■ 广告式样

- 图文广告：图片+文字形式
- 图片广告：图片形式
- 视频广告：视频形式
- 文字广告：文字形式
- 婚纱摄影，常投放图文和图片广告。

■ 广告规格

- 横幅规格：横向矩形状或Banner状。
- 方形规格：正方形或近似正方形状。
- 竖状规格：竖向矩形状。
- 婚纱摄影投放的广告，图片创意为横幅和方形规格。



图片广告，横幅规格



图文广告，方形规格



图文广告，横幅规格

准备投放物料-创意制作技巧

图片设计结构

■ 常见图片设计结构

- 横排列式：排版整齐对应，制作简单方便
- 横竖组合式：具有一定设计感，画面美观
- 十字叠加式：传统拼图式，附有层次感，有遐想空间
- 人物融合式：将不同素材内容融合到一张图片上去，急剧情节感，具有较高艺术表现。

■ 横排列式



■ 横竖组合式



■ 十字叠加式



■ 人物融合式



准备投放物料-创意制作技巧

文案编写要点

■ 基本要求

- 文案内容及标点格式符合规范。
- 禁用法律限定使用的词汇。
- 不得使用特定称呼、挑衅命令、虚假夸大、承诺性、引起歧义或负面情绪的文案内容。

■ 编写要点

- 突显婚照卖点（亮点、折扣、优势）。
- 文案内容风格符合定向人群特征。
- 内容与素材整体的风格样式相匹配。



在武汉，不拍这样一组婚纱照，你敢说嫁给了爱情？

□ 地域引导增强用户代入感强



{{city}}新店开业，婚纱照免费抽~怕什么？万一抽中了呢~

□ 以新店开业为由，互动抽奖



疯抢！厦门婚照【仅3999】再送3999豪礼，机会仅此一次！

□ 简单直接，用优惠内容吸引客户



婚纱照就要与众不同，在线预约专享先拍后付

□ 消除客户疑虑，增强客户点击欲

准备投放物料-落地页设计要点

落地页设计要点

■ 基本要求

- 页面内容清晰、简洁，与素材内容相关联。
- 页面布局结构合理，打开加载顺畅。
- 功能操作便捷，购买/预约表单设计完善，确保用户体验好。

■ 落地页设计注意事项：

- 禁用二维码、微博外链、未经核实的销数据等不真实的内容信息。

■ 移动页面设计要点

- **竖** 屏构图
- **大** 图大字
- **少** 放内容
- **浅** 显易懂



案例特点：“大标题”设计，符合移动页面的浏览需求，简洁的图文配合，用户清晰、快速的了解到所需信息和所填内容，体验好。

上线-账户计划搭建

账户计划是什么？如何搭建出结构清晰的账户？



账户

以账户ID为维度，
整个账户体系的
数据及内容

推广计划设置

对广告进行分类；以**计划编号+产品/活动名称+广告样式**进行命名。计划限额建议>3000，限额也是影响系统分拨曝光量级的因素之一。

广告设置

广告粒度，建议**以广告位+定向作为命名规则**，方便做数据分析及账户管理。



上线-广告发布操作五要素



如何搭建快速上线投放的广告？



上线-广告发布操作五要素

预算分配

根据要投放的广告位及广告数量，设置预算：

- 确保每条广告预算 > 500元/天；
- 建议账户每天预算 > 3000元，供同时测试3个位置，或同一个位置能有多条测试广告。

投放时段

- 投放时间段设置为：8:00~24:00；预算足够可以考虑全时段投放。
- 12点前递交审核，当天投放；12点后提交审核，第二天投放。
- 注意事项：
 - 切勿在白天投放时间中，暂停广告

文案编辑

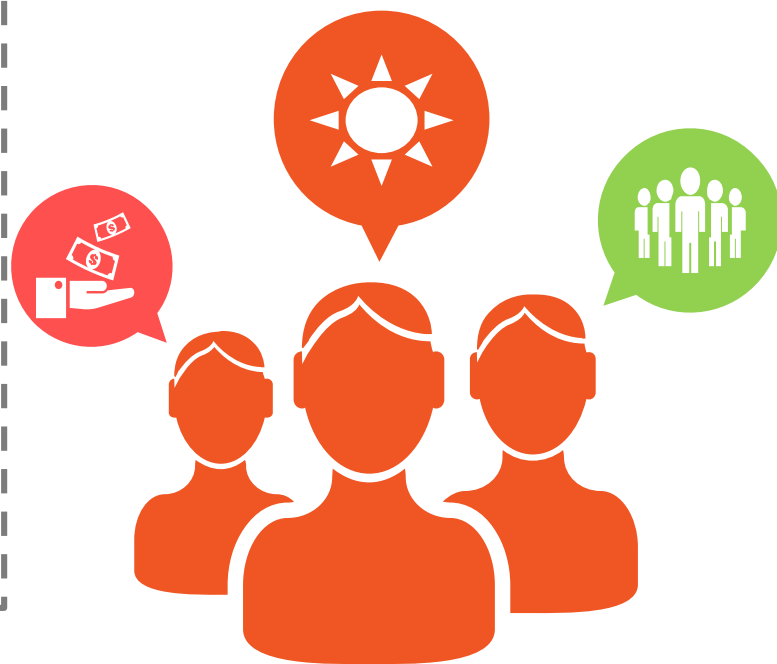
- 广告文案内容，与广告创意图片相呼应。
- 突显婚照卖点（亮点、折扣、优势）凸显价格，突出服务。
- 文案内容风格符合定向人群特征与季节特征。
- 符合广告审核规范。



上线-广告发布操作五要素

广告出价

- 新广告按系统**建议出价的1.2~1.5倍**设置，以获取曝光优势。
- 重点广告位出价建议：
 - 手机QQ-1000*560 位置，新广告建议出价0.8~1.4元
 - 手机QQ-600*600 位置，新广告建议出价0.9~1.65元
 - 手Q浏览器-240*180 位置，新广告建议出价0.5~0.8元



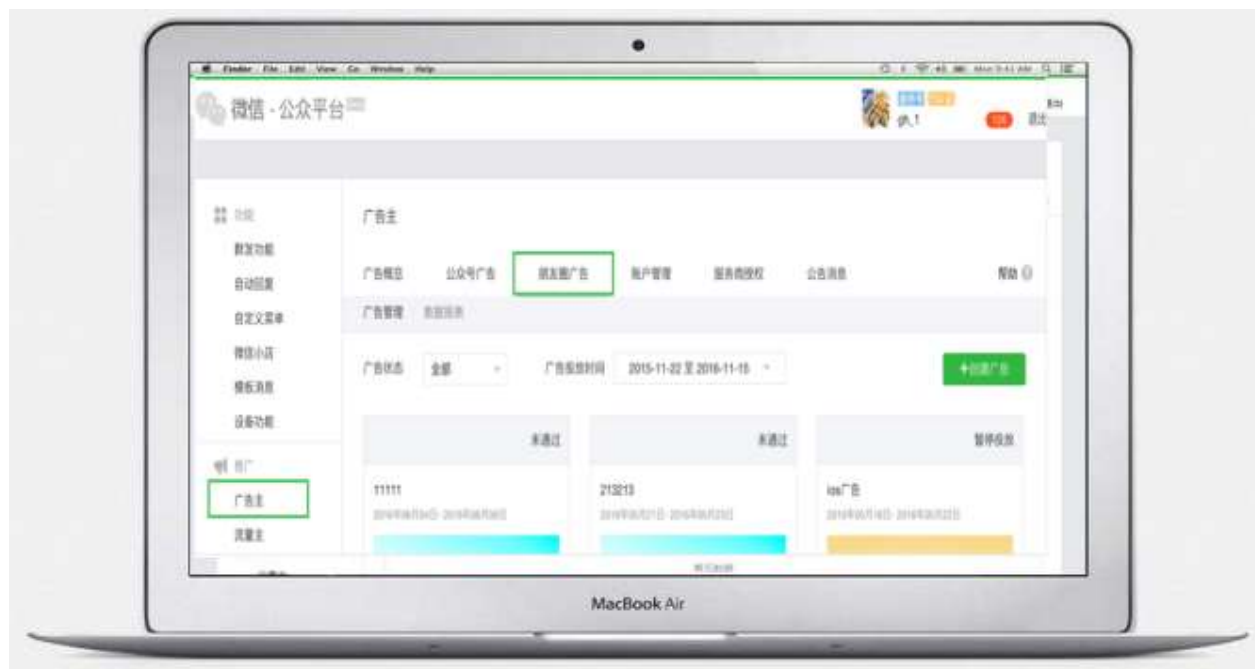
定向设置

- 采取通用定向（性别、年龄、地域）+精准定向的形式进行测试。
- 实际使用时，可以分类组合使用：
 - 女性+20~35岁+地域+商业兴趣
 - 女性+20~35岁+地域+用户状态（单身、新婚）
- **注意事项**
 - 根据产品及消费人群，选择合适的定向搭配，婚纱摄影选择**以女性用户多的精准定向为主**。
 - **切勿组合太多，以免影响曝光和精准度**，每个定向组合，一般设置2~3个精准定向。

上线-微信投放准备



在公众号平台 (mp.weixin.qq.com) 完成所有操作，成为广告主
完整教程：ad.weixin.qq.com/learn

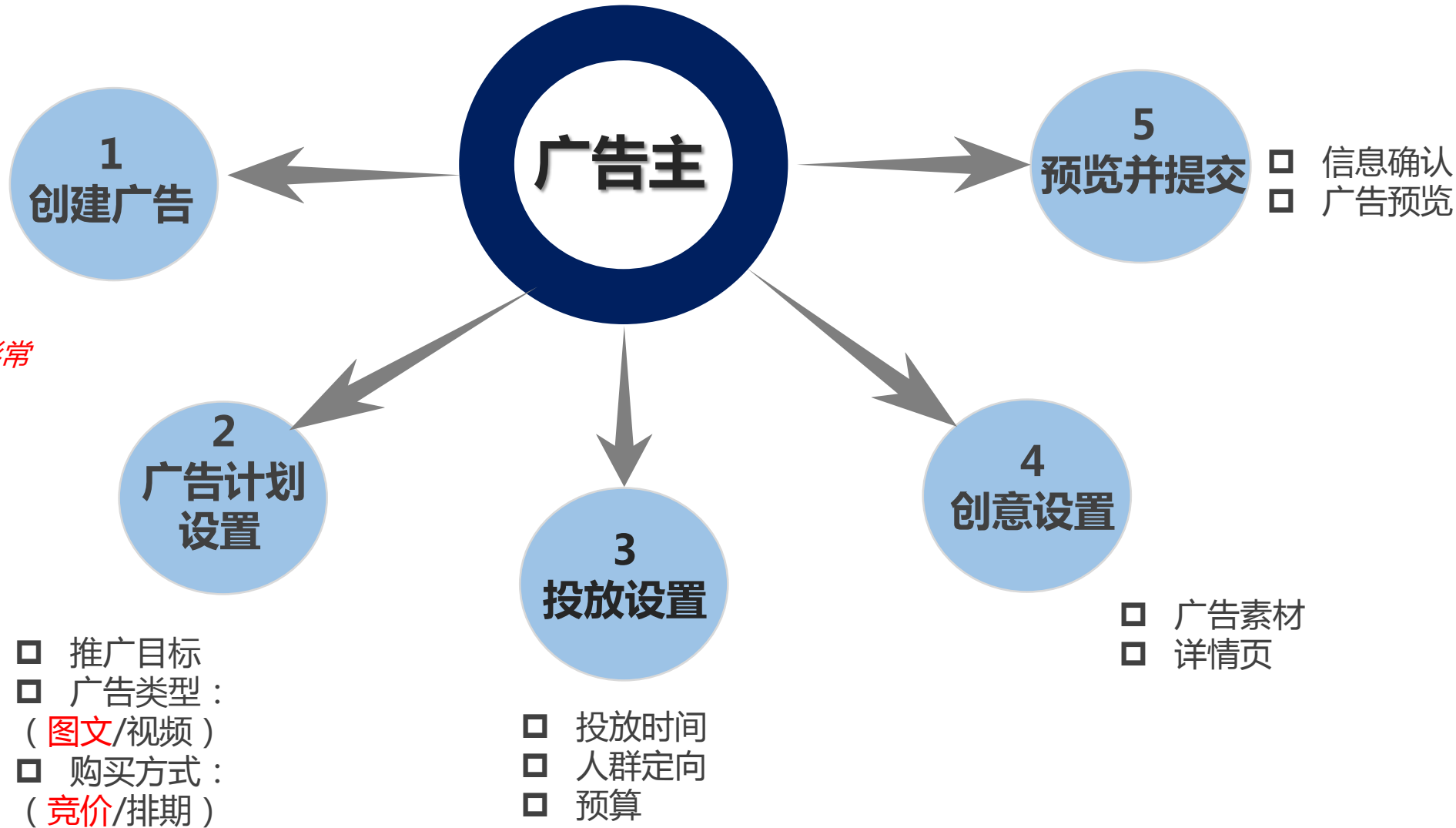


上线-微信上线操作指引

推广目标：

- ☒ 品牌活动推广
- ☐ 移动应用推广
- ☒ 公众号推广
- ☐ 微信卡券推广
- ☒ 本地推广

(注：“√”指婚纱摄影常用推广目标)



上线-微信上线操作指引



微信投放设置掌握这几步

投放时间：

- 最长投放十天；
- 时段设置：8:00-24:00

人群定向：

- 采取通用定向（性别、年龄、地域）+精准定向的形式进行测试
 - 女性+20~35岁+地域
 - 女性+20~35岁+地域+排除营销
 - 女性+20~35岁+地域+兴趣定向

□ 注意事项

单条广告不超过3个人群定向。



预算：

- 单条广告计划预算>3000元
(注：计划预算是影响流量分配的因素之一)

上线-微信上线操作指引



广告素材：

□ 文案：

- 符合广告审核规范；
- 结合**婚纱照报价形式**
- 阐述婚纱照**本身的活动，优惠内容**；
- 不得使用限定用户角色、特征、年龄；

□ 图片：

- 广告图片内容，与广告文案相呼应；
- 图片整体色调鲜艳、柔和；
- **突出人物表情、妆容、服装。**

创意设置

□ 表单形式：

- **使用原生推广页**，内容图片与描述与外层素材保持一致；
- 描述突出活动优惠、拍摄价格、拍摄风格；
- **内层可添加视频**，突显公司的拍摄实力与质量；
- 二次跳转表单简洁，突出风格。

□ 公众号关注形式：

- 使用原生关注页，介绍描述突出公司实力；
- 历史公众号**文章不少于10篇。**

详情页：

优化-投放数据监测

■ 投放数据监测

新广告上线时间	关注点	优化动作
2~3小时	曝光量级	❑ 出价优化（提价抢量）、定向优化（放开定向拿量）
5~8小时	CTR、CPC	❑ 定向优化（提升精准度），出价优化（降价or提价）
8~12小时	曝光、CTR、CPC、CVR趋势	❑ 定向优化（放开or缩窄）、出价优化（降价or提价）
次日	前一天整体数据	❑ 定向优化、出价优化、素材优化
上线后2~3天	投放期间的曝光、CTR、CPC、CVR趋势	❑ 素材更新、定向优化、出价优化

优化-投放数据分析

■ 投放数据分析

■ 曝光少影响因素：

- 广告数量少
- 投放资源少
- 广告出价低
- 定向条件多
- 投放时长短
- 素材CTR低

■ 点击少影响因素：

- 定向不精准
- 素材质量差
- 素材人群匹配度低

■ 到访少影响因素：

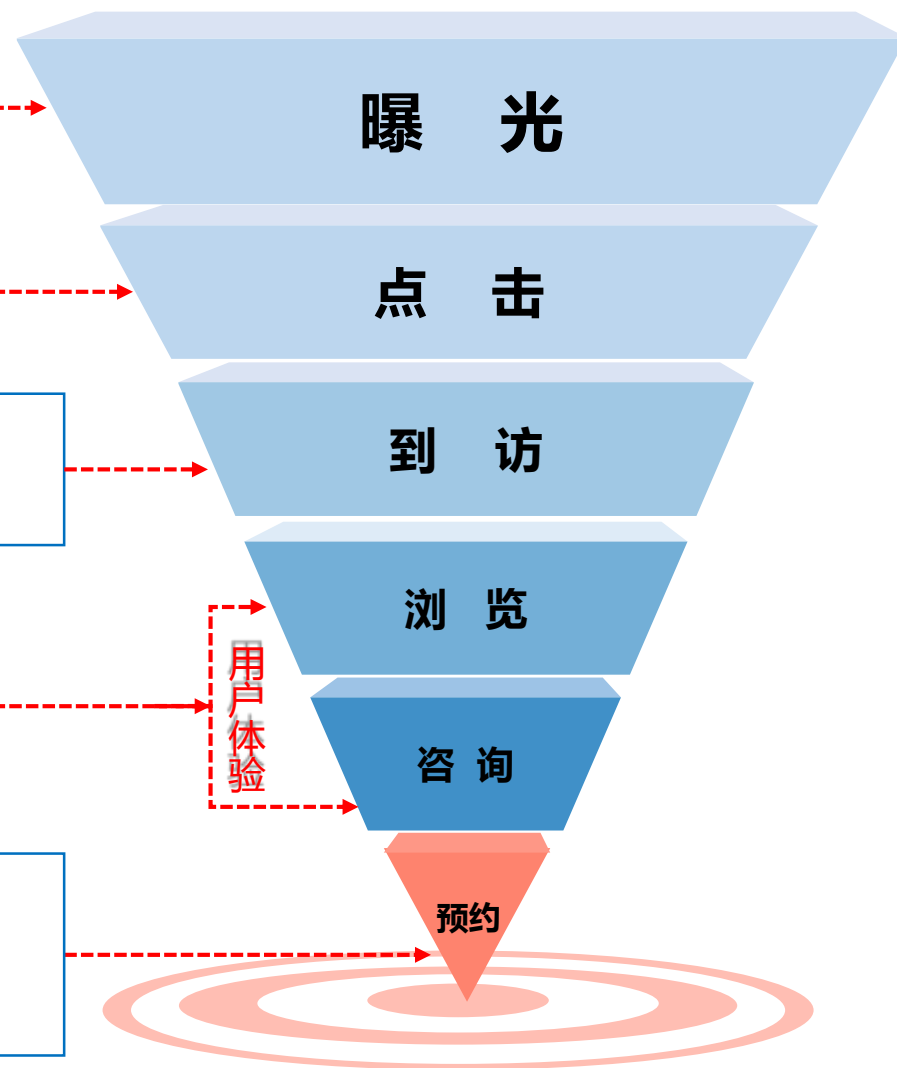
- 网页打开速度

■ 浏览&咨询少影响因素：

- 落地页与素材相关性
- 页面设计制作质量
- 产品服务吸引力
- 人群定向精准度

■ 下单少影响因素：

- 产品优惠力度
- 服务体验度
- 操作便捷性



优化-分层逐步排查，寻找影响曝光的问题

1

账户层级排查

□ 问题表现：

- 预算偏低，按账户平均计算，单条广告预算低于500元。
- 在线广告数少，低于4条。

□ 解决方案：

- 提升预算，**确保每条广告预算不低于500元/天。**
- 增加广告数量，确保每个计划不低于2条广告。

2

计划层级排查

□ 问题表现：

- 预算偏低，按计划内广告数平均计算，单条广告预算低于500元。

□ 解决方案：

- 提升预算，**确保每条广告预算不低于500元/天。**

3

广告层级排查

□ 问题表现：

- 投放时段不合理。
- 定向条件多。
- 广告出价低。

□ 解决方案：

- 投放时间设为：8:00~24:00。
- 放宽定向，多种定向可以组合拆分使用。
- 提升出价，**按系统建议最低出价+30~50%的幅度出价。**

4

操作层级排查

□ 问题表现：

- 出价调整太频繁。
- 定向调整太频繁。

□ 解决方案：

- **出价调整频率，建议控制在1~2天/次的频率。**
- **定向调整频率，建议控制稳定投放2-3天后调整。**

优化-定向&创意双分析，提升广告点击率



定向分析

- **问题表现：**
 - 定向不精准，定向的人群跟推广的商品目标人群不匹配。
- **解决方案：**
 - 分析推广商品的目标人群特征，然后根据人群特征，选择广告。



创意分析

- **问题表现：**
 - 创意质量低，视觉效果差，或与定向人群风格喜欢不匹配。
- **解决方案：**
 - 优化创意结构，提升视觉效果；根据定向的人群，结合产品特点，设计符合定向人群风格的创意。

优化-到访&浏览&咨询全分析，提升转化率



到访数据分析

- 问题表现：
 - 页面到访数少，流失高。
- 解决方案：
 - 提升页面打开速度，减少因页面打开速度慢，导致用户流失高页面到访数少的情况。



浏览数据分析

- 问题表现：
 - 页面浏览少，跳失率高。
- 解决方案：
 - 提升页面加载速度，减少因速度慢导致用户跳失高的情况。
 - 优化页面设计，提升页面视觉效果，避免用户体验差，导致出现跳失高的情况。
 - 提升广告定向精准度，减少因人群不匹配导致的跳失高的情况。



订单数据分析

- 问题表现：
 - 有订单，但订单量少。
 - 没有订单量。
- 解决方案：
 - 客咨少，提升预算，通过增加投放提升订单量。
 - 没有客咨，反向分析浏览数、到访率是否正常，再依次分析定向、创意。

扩量-淡旺季营销策略

淡季营销策略针对推广目的——“品牌宣传/订单咨询”

低温期（约12月-2月）

活动主题	年终大促；年前预定拍婚纱；周年店庆；拍婚纱送全家福照；拍婚纱送结婚证件照。 注： 对于气候寒冷地区，推荐雪景主题婚纱照 对于气候良好地区，推荐旅拍主题婚纱照。
创意风格	以 内景婚纱主题 为主：宫廷式、中式、韩式婚纱照

高温期（约6月-8月）

活动主题	女神婚纱节；网络婚博会；水下个性婚纱照；年中大促婚纱照；团购婚纱照；梦幻夜景婚纱照；冰凉婚纱季； 注： 沿海城市推荐海景主题旅拍；气候炎热地域可推荐水下主题。
创意风格	以 创意夜景、森系小清新、水下婚纱 为主；海景、街拍、星空婚纱照，个性定制、室内小清新婚纱照等。

扩量-淡旺季营销策略

旺季营销策略针对推广目的——“品牌宣传/订单咨询”

回暖期（约3月-5月）

活动主题	春季花海抢拍；5.1档期抢拍。 春季团购会；女神节；婚纱钜惠节；5.20 拍婚纱送大礼包
创意风格	主要推荐 花海、花墙风格 ：三生三世桃花系、韩式花墙系、薰衣草庄园系；城堡风格； 高端定制系 ；森林系、田园系、花海系；油菜花田系； 网络爆款系 ；粉色大裙摆系

转凉期（约9月-11月）

活动主题	七夕幸福价； 国庆黄金嫁期。 国庆感恩钜惠； 网络婚博会。
创意风格	主要推荐 海景、夜景主题婚纱照 ：游艇浪漫系、个性定制系、假日旅拍系、海景飘纱系、海景礁石系、都市夜景系。



腾讯社交广告
Tencent Social Ads

05

行业参考案例

手Qfeeds信息流-杭州良缘摄影有限公司

——契合行业人群，原生展现促转化



流量

日均2亿流量，用户年龄段与婚纱行业人群高度重合

构图方式

广告创意以拼接的构图方式，完美融入好友动态信息流

文案

结合当下热门文案；
eg：拍个桃花婚纱照，一起飞仙上神吧

日均曝光
提升50W+

点击率
提升2.5%

转化成本
降低30%

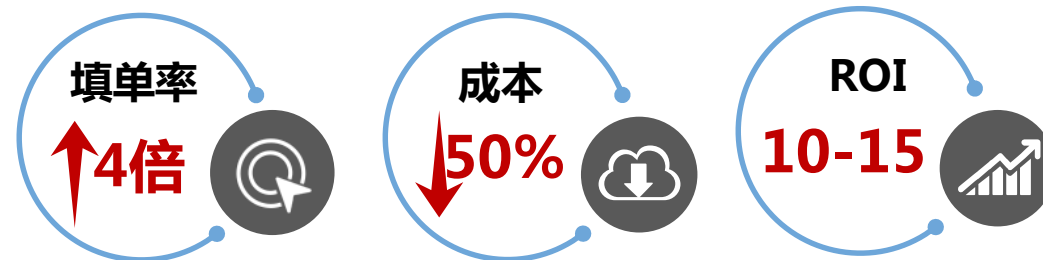
QQ系本地广告-上海咪呀摄影有限公司



——展示门店距离，提升填单降成本

门店展示帮助上海咪呀提升当地的品牌知名度；
本地广告特有的**实时距离**显示，增强用户地理位置感知，快速将线上引流至线下,达到**品效合一**的推广目的。

投放效果



微信原生广告-石家庄粉佳人蒙娜丽莎婚纱摄影店



客户背景：

主营方向：主营婚纱摄影，推广河北地区。

推广需求：常规朋友圈广告，关注成本偏高，急需新广告形态**更好展现品牌产品**，降低关注成本至30元以下。

优化思路：

【优化前】

点击“外层图片”仅展开大图，点击“查看详情页”，方能进入落地页，广告转化路径单一

【优化过程】

a、优化外层大图，通过外层大图，吸引点击可以进入原生落地页大大增加访客的触达量，**增加了转化路径。**

b、原生落地页**结合重点内容与明显的关注按钮展示**，大大增加了用户关注的概率

【优化后】

落地页查看量=详情查看量+原生推广页查看量 **用户触达率增长了3倍，大大提升了转化效果**

优化前

落地页查看率：**0.5-0.8%**

关注成本：**30-50元**

优化后

落地页查看率：**2-4%**用户触达量增长**3倍**

关注率：**提高30%**

关注成本：**15-30元**，成本下降了40%以上

投放经验

使用点击图片展示原生形态落地页，**增加品牌认知**，采用软文标题及硬广描述，从客户心理感知出发，**提高关注率**，原生页结合图片和视频的双重展示，对产品的完美展示，提高转化

枫页-武汉青禾蒙娜丽莎婚纱摄影



客户背景：

主营方向：主营婚纱摄影，面向武汉市及周边地区适婚人群，处于当地行业龙头地位。
推广需求：需大量的客资量提升销售额，树立品牌形象。而日趋上涨的客资成本导致订单成本居高不下，ROI偏低。

优化思路：

【优化前】

第三方转化页面内容繁杂，页面抵达率和转化率偏低

【优化过程】

- a、直接嵌入婚纱行业定制模板页面
- b、表单页面主体信息简单明了，直接触达用户核心诉求，吸引用户点击转化
- c、利用腾讯CDN加速器，提高落地页的抵达率

【优化后】

页面打开速度提高25%
日获客量超过了200个，且获客成本下降了50%

优化前

页面抵达率：50-60%
表单收集成本：200以上

优化后

页面抵达率：85-95%
客资量：提升50%
表单收集成本：下降50%

投放经验

使用枫页定制化的行业模板，实现了广告投放到咨询转化的数据闭环，一站式的运营流程，极大降低了运营成本。同时枫页以极致的打开速度避免了客户浏览等待过程的流失，提升了咨询转化。

本地推广-佳丽摄影集团华东总部



客户背景：

主营方向：主营婚纱摄影，推广杭州市区

推广需求：主要面向80、90后年轻群体，每日广告预算为2000元，现阶段广告整体效果差，**到店成本过高**，需提升。

优化思路：

【优化前】

地域品牌不凸显，外层广告图片点击率低，文案普通无吸引力

【优化过程】

- 推广目的：本地推广
- 地域：商圈范围+5km
- 文案：
 - a、以节日+活动造势的字眼+突出品牌
 - b、凸显地域性，引流到店
- 图片：
 - a、凸显人物表情，整体氛围温馨、浪漫
 - b、着重场景化，风格以花海为主，韩式、中式为辅；

【优化后】

- a.因门店地址的展示，点击率和到店率提升40%
- b.多条广告同时投放，竞争力提高，曝光增加

优化前

每日曝光：**6000**

原生推广查看率：**1%**

客资成本：**150元**

到店成本：**1000元**

优化后

每日曝光：**20000**

原生推广查看率：**3.8%**

客资成本：**100元**

到店成本：**600元**

投放经验

- a.巧用**本地推广**为标的物，增强消费者门店地理感知，快速引流线下门店；
- b.巧用**A/B test**，寻求最优质的广告创意；
- c.灵活运用**自由拼接表单**功能，降低客户操作步骤，减少流失率；
- d.**多条广告投放**，适当提高日预算，提升账户竞争力；

自由拼接原生页-慈溪盘子女人坊



微信“小主”专属六大福利

- ♥赠送20寸绢丝挂画一副
- ♥特色摆台1个
- ♥送时尚街景一组
- ♥送当天拍摄睫毛一对
- ♥2人团购加送为相册一本
- ♥10=1000元优惠大礼包

电话号码

姓名

微信

获取报价

66个微信优惠名额。
全新风格免费升级。
点击获取套餐。

!!!

获取套餐

客户背景：

主营方向：主营艺术写真摄影，推广慈溪市区

推广需求：主要面向70后年轻群体，基数强大，每日广告预算为2500元，客资成本高，希望有一种落地页能降低客户流失率，且不需要跳转第三方即可收集客资。

优化思路：

【优化前】

落地页排版错乱，内层文案重点不凸出，触达指引不明显

【优化过程】

落地页：1、使用自由拼接组件，无须跳转可收集客资

- 2、“双按钮”，多重引导，降低流失率
- 3、排版逻辑性更强，用户体验度高

文案：1、♥”符号代替数字，突出活动内容
“↓”可诱导客户点击按钮

- 2、提高活动真实性，了解活动信息更全面

【优化后】

- a.因双按钮，流失率降低50%，客资成本降低40%。
- b.引导性更强，活动真实性高，受众体验度增加

优化前

每日曝光：10000

原生推广查看率：2.1%

客资成本：120元

到店成本：1000元

优化前

每日曝光：30000

原生推广查看率：3.5%

客资成本：80元

到店成本：600元

投放经验

- a.巧用原生形态落地页+自由拼接表单组建功能，对产品完美的展现，减少流失率；
- b.从客户的心里角度出发，应填写真的活动内容；
- c.“双按钮”可直接触达，提高转化。

微信原生视频广告-广西南宁索菲雅新派摄影服务有限公司



客户背景：

主营方向：主营婚纱摄影，面向广西重点城市。

推广需求：需大量的客资量提升销售额，树立品牌形象。而日趋上涨的广告成本，希望寻找**回报率较大**的投放方式。

优化思路：

【优化前】

客资成本偏高，客资量中等，有效客资欠佳，

【优化过程】

推广目的：原生视频广告

• 文案：

a、地域+最新报价+突出品牌

• 外层视频：

a、动态视频凸显人物幸福表情，整体氛围温馨、浪漫**更好展现品牌产品**

• 原生落地页：

a、落地页上面是视频+下面客照，视频利用拍摄花絮增强拍摄气氛，**多视角呈现婚纱照动态美和静态美**

b、重要字体加粗，底部增加跳转按钮，试手气，**激发用户尝试心理。**

【优化后】

视频美观度高，吸引用户眼球，**互动率高，用户精准度提升10%**，大大提升了转化效果

优化前

关注量：**30-35**

点赞评论量：**100-105**

有效客资成本：**80-90**

优化后

关注量：**40-50**

点赞评论量：**120-130**

有效客资成本：**60-80**

投放经验

A,巧用原生视频在**WIFI情况下自动播放**，视频内容突出了“幸福感和美感，搭配推荐报价表类文案，进一步吸引客户点击。

B,注重落地页调整，不断优化落地页活动内容（突出店庆且多店同庆）和整体色调和字体加粗，寻求**高效引起用户注意**。

C,运用跳转按钮：试手气，**按钮加强说服力与引导功能**



腾讯社交广告
Tencent Social Ads

06

营销中心简介

我们的服务能力

我们始终坚持与企业团队并肩协作，通过更专业更全面的服务能力，共筑最具商业价值的合作关系。



营销中心运营团队

全部通过腾讯营销学院认证



优享腾讯全网资源

开通白名单资源、新产品优先测试



提供一站式解决方案

广告效果结案报告、节日营销方案
优秀创意推荐、案例包装宣传推广



1V1贴心服务

周到的客情关怀
绝不收取任何服务费用

我们能做什么



开户注册

根据开户资质要求，帮助客户注册和创建广告投放账户



账户指导

指导广告投放，帮助广告主掌握账户投放技巧



效果优化

根据客户需求，提供效果分析报告以及活动营销建议方案等运营服务



产品培训

新产品上线优先邀请内测，并给广告主提供产品培训，帮助广告主获得更多机会



创意素材

协助广告主优化创意素材，定期提供优质素材参考指导



增值服务

我们可以为成功客户包装案例，在官方渠道免费进行市场宣传推广，扩大品牌影响力

欢迎关注我们

如需了解更多新鲜资讯，及时获得帮助，
可以关注腾讯社交广告官方服务号：



腾讯社交广告服务号



微信广告助手



腾讯社交广告
Tencent Social Ads

赋能商业 | 始终于人

咨询热线：400-900-5050
服务时间：工作日9:00-18:00
官方网址：<http://e.qq.com>
<http://ad.weixin.qq.com>