

一、广点通信息流广告渠道特点

腾讯广点通是国内最先一批开始做信息流广告的，基于微信和QQ两大社交APP，所以广点通信息流广告拥有庞大的流量，可以说基本上覆盖了全网用户。

1.渠道优势：

用户量很大，并且广点通信息流广告对用户数据的判断是非常准确的，特别是在年龄、性别、地区的把控是非常准；

其次日活用户高，用户粘性大，年轻用户受众广，比较适合做品牌宣传。

2.渠道缺点：平台太多，人群太广了，难精准，假量多

3.腾讯广点通旗下的广告产品主要有:朋友圈、公众号、小程序、腾讯新闻、天天快报、QQ客户端、qq空间、浏览器等。

4.渠道特点：准高级智能渠道（可以不限定向投放,但想要保证效果还是需要限定上罗卡定向）

5.第一要素：版位+素材

6.次要因素：定向、页面、出价等

7.出价方式优选：优选OCPPM，其次OCPC，最后自动出价

8.投放建议：教育、小说、游戏、轻工业品等



二、广点通信息流广告与朋友圈（MP）的区别

- 1.朋友圈信息流广告：主要投放朋友圈、公众号、小程序，全部都是在微信上面的
- 2.广点通信息流广告：既可以投放微信上面的，又可以投放天天快报、腾讯新闻、等其他平台的广告
- 3.广点通信息流广告与朋友圈MP最大的区别在于：以公众号关注为转化目标，以公众号为载体的话，就必须在朋友圈投放广点通是投放不了的。