



## 飞书互动营销学院

---



### 飞书互动公众号

【关注后即可获得更多出海资讯】

会议开始：为方便部分观众安装插件，课程将在15：05正式开始。

会议进行：如遇卡顿或课程内容等相关问题，大家可随时在留言版上反馈&提问。

会议结束：会后收到一封问卷表，请填写以帮助我们进步。

An aerial view of a city skyline at sunset, featuring several prominent skyscrapers. A white paper airplane icon is positioned above the main title.

# Facebook精准定位受众全攻略

[www.meetsocial.cn](http://www.meetsocial.cn)

2018.4

*meel* ↗



I N D E X

目 录

- Facebook受众定位方式
- 受众分析工具
- Q & A



Facebook



## 全球最大的社交媒体网络

Facebook每个用户使用自己的真实身份，广告投放精准度高达89%

\*一般广告平台的投放精准度为38%



**20亿**

用户高达



**15亿**

每天在Facebook  
搜索次数高达



**超过12亿**

每天使用Facebook用户



**90%以上**

用户通过移动端登录



**80亿**

每天视频浏览量高达

Instagram



## 最受年轻人喜爱的社区

高活跃度、高质量的用户群体，最受品牌认可的社交媒体平台



7亿

全球用户使用



8000亿

每日发布图片



35亿

每日点赞数

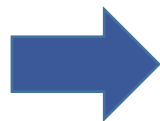


7次

用户每日通过移动端登录

Facebook  
+  
Instagram  
+  
Audience Network

用户量大  
使用时间长



Facebook营销平台  
为您  
精准连接全球真实用户

如何 ↓ 定位 ? ?

在庞大的受众中找到适合自己产品的用户

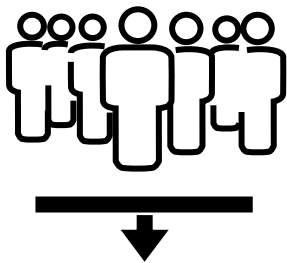
# Facebook受众定位方式

---

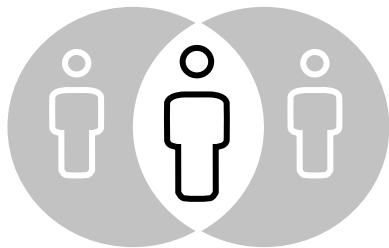
核心受众、自定义受众、类似受众



## 受众定位方式



Core Audience  
核心受众



Custom Audience  
自定义受众

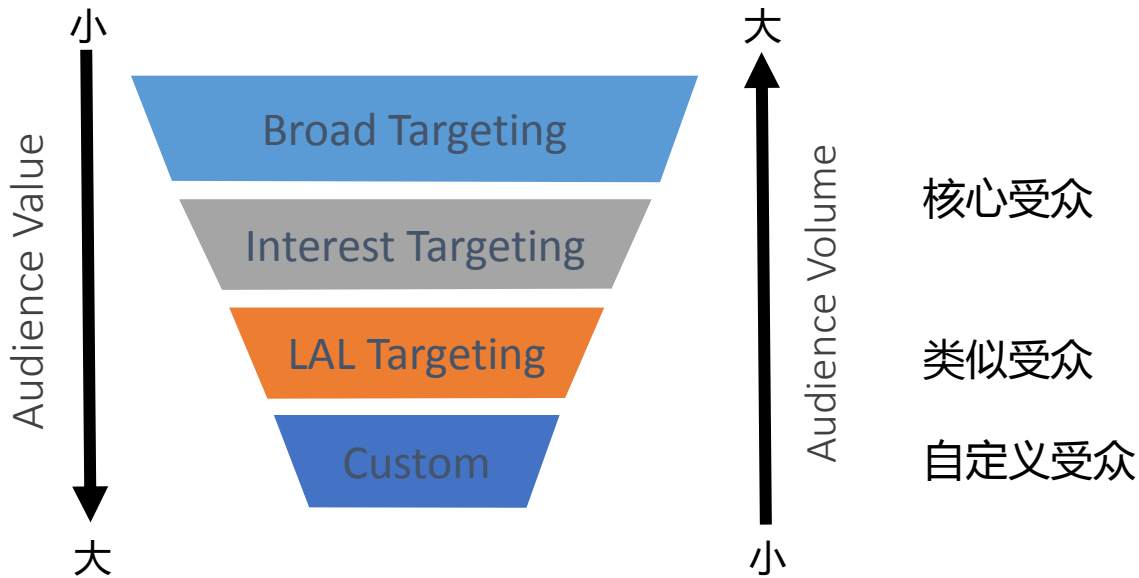


Lookalike Audience  
类似受众





# 受众定位漏斗



# I. 核心受众

宽泛定位，获取 **新用户**



# 游戏产品 定位举例



meel

## 核心受众创建步骤

2

细分定位 ⓘ 包含至少符合一项条件的用户 ⓘ

添加人口统计数据、兴趣和行为

建议 | 浏览

▶ 人口统计数据 ⓘ

▶ 兴趣 ⓘ

▶ 行为 ⓘ

▶ 更多类别 ⓘ

1

新建受众 使用保存的受众 ▼

自定义受众 ⓘ 添加自定义受众或类似受众

排除 | 新建受众 ▼

地区 ⓘ 该地区内的所有用户 ▼

中国

中国

包含 ▼ 输入更多地区名称

批量添加地区

年龄 ⓘ 18 ▼ - 65+ ▼

性别 ⓘ 不限 男性 女性

语言 ⓘ 输入语言...

- 打开Ads Manager，在广告组部分设置年龄、性别、地区、语言
- 如果该地区有通用语言，语言可以不限定
- 设置细分定位，包括人口统计数据、兴趣及行为



## II. 自定义受众

精准定位，找到**老用户**

**电商再营销 / 游戏老用户活跃**



## II. 自定义受众类型

### 客户名单自定义受众

店铺购买用户数据、网站注册用户数据等

### 互动自定义受众

在 Facebook 旗下应用和服务中发布的内容中互动过的用户。  
互动类型：视频、线索表单、广告、主页、Instagram商家主页等

### 网站自定义受众

网站访客 ( Facebook Pixel )

### 移动应用自定义受众

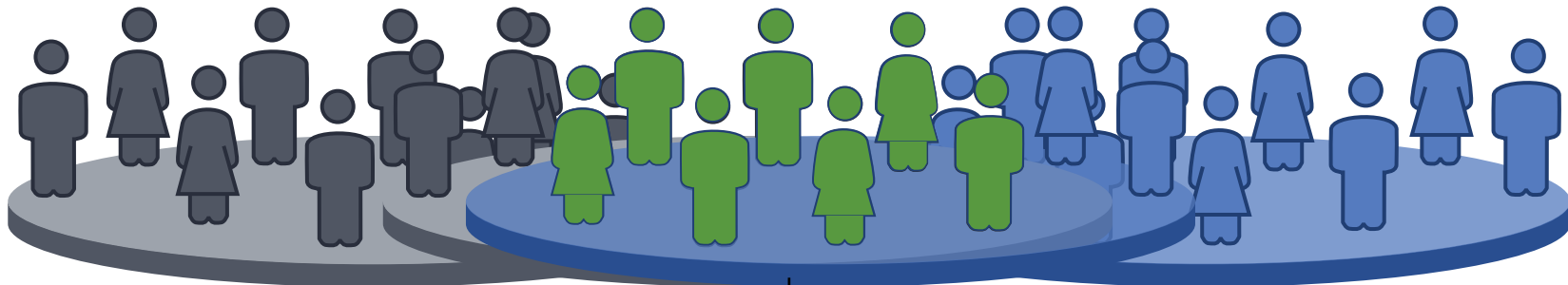
移动应用特定操作用户 ( Facebook SDK )

## 电商产品 定位举例

投放动态产品广告，促进加入  
购物车的用户下单

上传你的用户数据库  
(加入购物车)

Facebook用户



成功配对

# 自定义受众创建步骤

1



打开Business Manager，点击进入资产-受众

# 自定义受众创建步骤

2

- 进入资产库，在受众页面，点击“创建自定义受众”
- 如有多个广告账户，需要选择对应的广告账户



# 自定义受众创建步骤

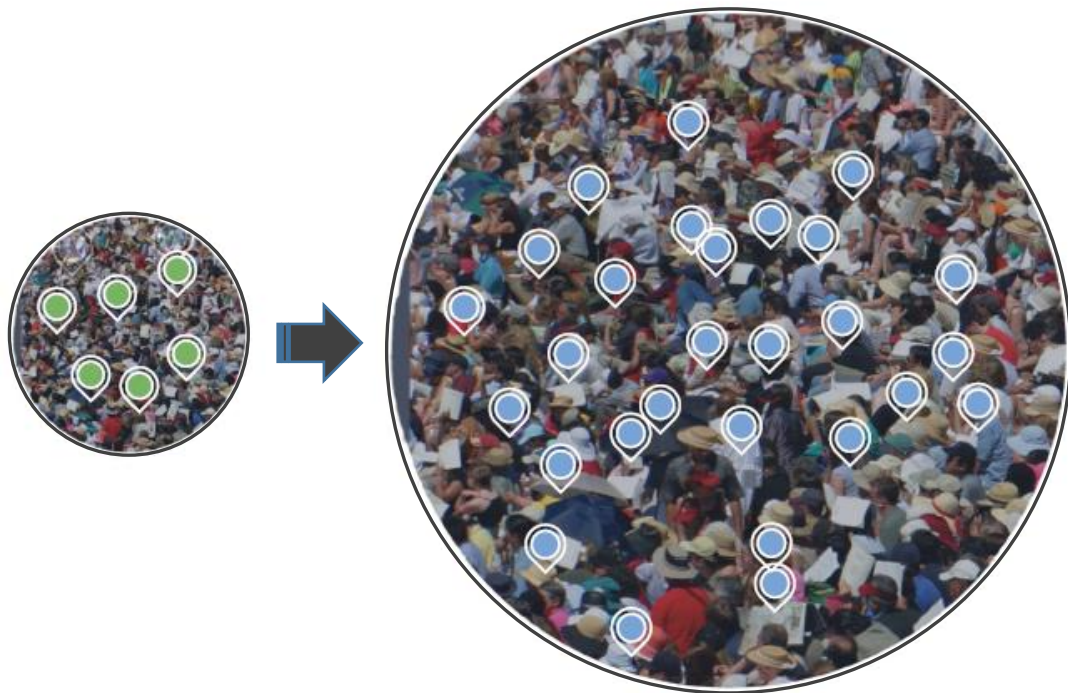
3

- 根据现有用户数据选择一项创建自定义受众
- 不同的受众类型上传的文件类型不同，Excel表 / Piexl / SDK / 主页等，可以下载模板参考





精准定位，获取**高潜力新用户**



### Ⅲ. 类似受众

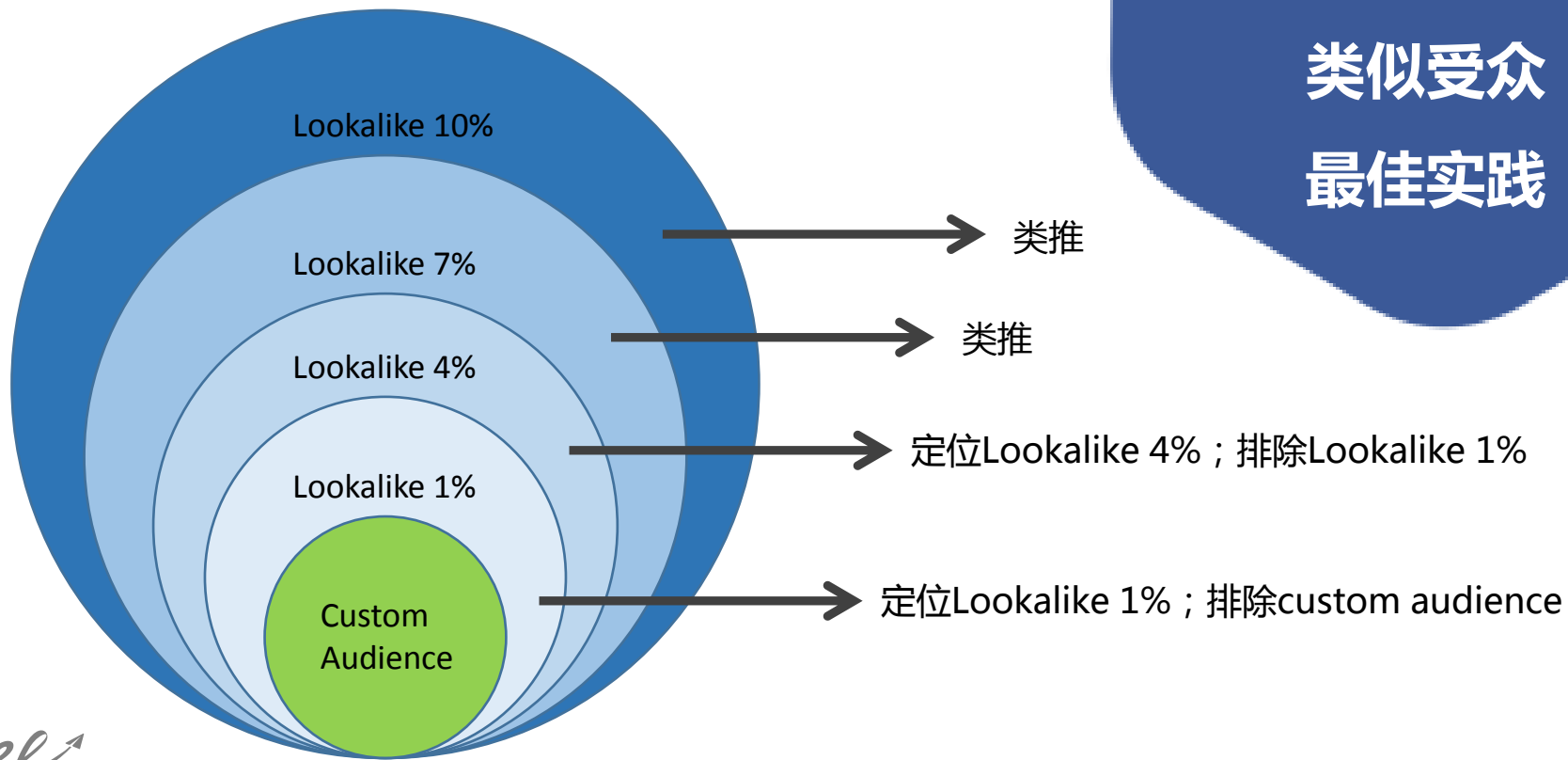
类似受众最重要的是“质量”而不是“数量”，选择你受众中高价值的用户群！

## III. 类似受众 最佳实践

- 使用类似受众，必须有一组自定义受众作为源受众
- 建议源受众规模在1K-50K
- 使用洋葱式定位创建类似受众
- 不要在使用类似受众定位时使用附加的兴趣、行为等定位条件
- 不要使用类似“所有安装用户”等这样的受众群作为源受众
- 建议选择业务中最重视的指标作为源受众指标

例如电商业务以消费为指标，游戏业务以用户黏性或道具内购消费为指标

## 洋葱式类似受众定位



## III. 类似受众 最佳实践

# 类似受众创建步骤

1



2



- 打开BM-资产库-受众，点击“创建类似受众”
- 选择源受众
- 选择类似受众定位的国家及受众规模

# 受众定位最佳实践 · I

在业务推广不同阶段使用不同的定位方式  
获取用户，结合使用三种定位方式

## 推广初期

- ✓ 核心定位--获取新用户

## 推广中期

- ✓ 核心定位--获取新用户
- ✓ 自定义用户--促进老玩家活跃/电商再营销
- ✓ 类似受众定位--获取类似高价值新用户

## 推广后期

- ✓ 自定义受众--促活/再营销
- ✓ 类似受众继续寻找高价值新用户
- ✓ 在新的市场，使用核心定位拉新



## 受众定位最佳实践 · II

针对不同的受众，使用不同的创意  
举例：游戏推出了新的游戏英雄



### 无差别推广

2018全新埃及英雄版本！



### 重度玩家

30款炫目套装待你发掘，别忘了偷取法老王的神秘魔咒！



### 大R玩家

终极版法老王，仅为您开通。独特魔力，彰显尊贵，傲视群雄！

## 受众定位最佳实践 . III

创建最佳的（高价值）自定义受众作为类似受众的源受众

选择业务中最重视的指标作为源受众指标

- ✓ 用户黏性、参与度
- ✓ 用户终生价值、订单规模、交易价值
- ✓ 使用Pixel、SDK数据做自定义受众

创建价值导向型自定义受众

通过 LTV 获得表现更好的类似受众

你添加受众的客户价值后，我们的系统会据此衡量你的客户价值。根据提供客户终生价值信息的受众创建类似受众后，我们的系统能够找到更多与最有价值客户相似的用户。

- 1 在自定义受众信息中加入 LTV
- 2 创建类似受众
- 3 根据广告花费回报 (ROAS) 等目标衡量表现

什么是客户终生价值 (LTV)?

客户终生价值（简称 LTV），是指客户在与你保持业务关系过程中的花费金额和花费频率。LTV 越高的客户获取成本越高，但以后产生的价值也越高。

LTV 如何改善我的类似受众表现？

我如何衡量并测试受众表现？

[详细了解如何准备包含 LTV 的客户文件](#)

取消 返回 开始

使用基于**用户价值**的价值导向型自定义受众作为源受众

# 受众定位最佳实践 . IV

避免重叠受众比重过大：

✓ 整合重叠受众

合并受众定位重叠的广告组

✓ 细化受众定位

从地区、年龄、兴趣等方面

细化广告组的受众定位

The screenshot shows the Facebook Audience tool interface. At the top, there are tabs for '受众' (Audience), '图片' (Image), and '视频' (Video). Below the tabs, there are buttons for '创建受众' (Create Audience), '筛选条件' (Filter Conditions), '定制栏' (Custom Columns), '创建广告' (Create Ad), and '操作' (Actions). A table lists two audiences: 'Human Hair (For Black)\_LAL3' and 'Human Hair (For Black)\_LAL1', both of type '类似受众' (Similar Audience). A context menu is open over the table, showing options like '创建类似受众' (Create Similar Audience), '查看像素' (View Pixel), '编辑' (Edit), '删除' (Delete), '共享' (Share), '添加标签' (Add Tags), and '显示受众重叠' (Show Audience Overlap), which is highlighted with a red box.

The screenshot shows the Facebook Audience Overlap tool. The title is '受众重叠' (Audience Overlap). Below the title, there is a subtitle: '选择受众，然后另选最多 4 类受众，对比人数和重叠情况。' (Select an audience, then select up to 4 other audiences to compare the number of people and overlap). The tool shows two audiences: '所选受众' (Selected Audience) and '对比受众' (Comparison Audience). The '所选受众' is 'L3' with 58,000,000 people. The '对比受众' is 'L1' with 19,000,000 people. A Venn diagram shows the overlap between the two audiences, with 19,000,000 people in common, representing 33% of the selected audience. The '显示受众重叠' (Show Audience Overlap) button is highlighted with a red box.

对比受众	重叠	% 与所选受众重叠
L1 19,000,000人	19,000,000人	33%



# 受众分析工具

---

Audience Insight、Facebook IQ

# 交互式受众分析工具

## Facebook Audience Insight

### 人口统计数据概览

年龄和性别细分数据、教育程度、职业和感情状况等。

### 了解用户喜欢什么

了解用户的兴趣爱好。受众分析还包含第三方信息，如用户可能想要购买的商品。

### 了解用户的生活方式

受众分析整合了感情状况、收入、家庭人口和所在地区等信息，能助您深入了解对业务感兴趣的人群类型。



链接：<https://www.facebook.com/ads/audience-insights>



# Audience Insight使用步骤

- 登陆BM，打开受众分析工具
- 选择想要分析的受众类型

1



2





## Audience Insight使用步骤

根据人口特征、兴趣行为等  
定位条件深入了解你想要覆盖的  
目标受众的特征







# Audience Insight使用步骤

举例：国家/地区：印尼

年龄：18-65；性别不限

兴趣：音乐、流行音乐、唱歌

## ■ (新受众)

月活跃用户：45m-50m

## ■ Facebook 用户

国家/地区：印度尼西亚

人口统计

主页赞

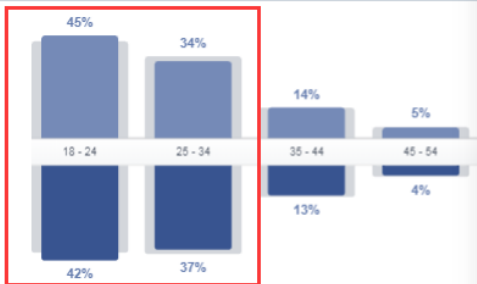
地区

### 年龄和性别

用户在 Facebook 个人页面上的自报信息，此图表只显示年满 18 岁的用户信息。

■ 44% 女性  
占有所有 Facebook 用户的比例：43%

■ 56% 男性  
占有所有 Facebook 用户的比例：57%



### 职业

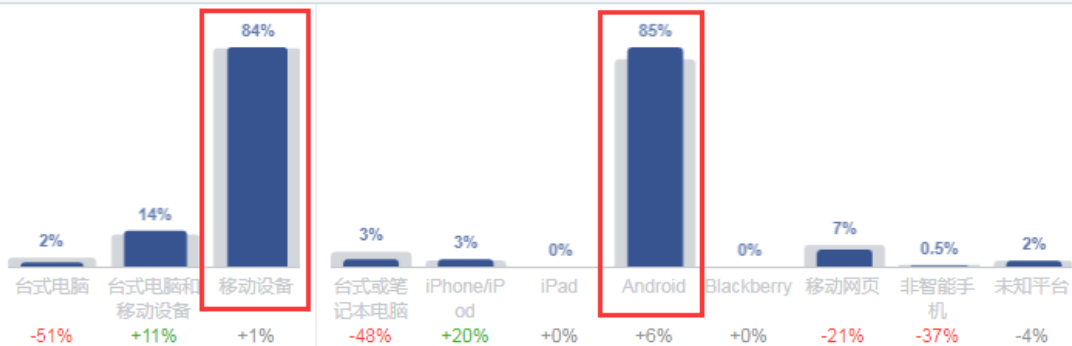
根据 Facebook 用户自报信息显示用户可能从事的行业。

职业	所选受众	对比
政府雇员 (全球)	0.5%	+25%
医疗保健服务	8%	+11%
清洁与维护服务	2%	+7%
IT 与技术服务	6%	+6%

### 使用设备的用户比例

过去 30 天内，访问 Facebook 时使用不同设备的用户比例，根据用户的活动和环境数据得出。

所有已用设备







## 使用Audience Insight所需的权限及要求

- 使用受众分析工具，必须拥有 Facebook 广告帐户。
- 使用主页的受众分析，必须是管理员或者至少拥有主页广告主管或更高级别的身份。
- 使用自定义受众的深入分析：
  - a) 至少有 100 名月活跃用户
  - b) 可能需要2-3天才能显示在分析结果中
  - c) 如果广告正在投放，则不能编辑受众

# Facebook受众分析工具

## 用户洞察

了解不同年龄段、地理位置、设备平台和使用时间的消费者行为。

## 广告分析

了解成效衡量的价值及其对制定有效营销策略的影响。

## Facebook IQ

依托来自 20 亿+用户的庞大数据库，提供众多洞察和调研报告，其数据来自Facebook、Instagram、Messenger 及其他平台，可帮助了解最新的消费者和行业洞察以及广告发展趋势。

链接：<https://www.facebook.com/iq>

# Facebook系统工具



## 用户洞察

2017年11月9日

哪类人群会网购专营零售业类别的商品？ >



## 用户洞察

2017年11月16日

高消费人群有哪些在线互动行为？ >



## 广告成效分析

2017年12月11日

在动态中脱颖而出：优化移动端视频创意 >

# Facebook 跨境商机大数据平台

从现有市场开始



## 您现在的出海业务主要集中在哪些国家/地区？

印度尼西亚





# 您处于什么行业？<sup>i</sup>

娱乐与媒体



广告和营销

汽车

包装消费品

电商

教育

能源与公共事业

娱乐与媒体

金融服务

游戏

政府与政治

组织与协会

其他

专业服务

零售

科技

电信

旅行



# 您的营销目标为何？



转化



流量



应用安装量



视频观看量

发掘商机

国家：印度尼西亚

行业：娱乐与媒体 营销目标：应用下载

# Facebook 跨境商机大数据平台



## 受众定位方式

核心受众

类似受众

自定义受众

## 受众分析工具

Audience Insight

Facebook IQ



*meel*

Q & A





THANKS

[www.meetsocial.cn](http://www.meetsocial.cn)



飞书互动公众号

(关注后即可获得更多出海资讯)

*meel*