

流量平台测试 Offers Tips

Google Adwords 增强版将于 7 月 22 号强制升级，对推广 Mobile Offer 有很大的影响。我们不能只看到谷歌这棵大树，而忽视大树背后茂盛的森林。那么，其它的流量平台质量参差不齐，如何才能花最少的测试费用而最快的获得盈利数据呢？ 掌握方法，事半功倍！

策略一：Campaigns 架构

一个 OS + 一个 Carrier

实例：

ID: 3608

Name: AU - MEL - Smart Phone Portal - Android Games + Apps

Description:

Conversion flow: One click flow

Carriers Accepted: Optus and Vodafone

Traffic allowed: All except facebook and other social media. If
incent/content unlocking, customer must get content

Target devices: Android.

针对这个 offer，Campaigns 架构为：

Campaigns 1: Android + Optus

Campaigns 2: Android + Vodafone

其它 Offer 有支持其它 OS、Carrier 的，按以上架构构造。

策略二： 预算及出价

预算：建议每个 Campaigns 为\$25

出价：低出价

1.最初的出价即流量平台允许的最低出价。如果没有流量，每天加\$0.01.

2.如果某个 Campaigns 已经来流量在收集数据，就不要再改变出价。如果需要新的出价，那新建一个 Campaign。

策略三：优化

当花完\$25，如果有转换，那将这些转换数据复制新建 Campaigns。需要注意的是不断新建 Campaigns 的同时，原来的 Campaigns 不要停掉，这样可以源源不断的收集数据。

优化首先关注运营商，然后是手机品牌，最后是手机型号。还有一点就是关注每个时间段的转换。

文档内容不多，多看几遍，立即行动！



在推广过程中有任务问题请发邮件到: Ask@furthermobi.com

我们将在 **24** 小时之内回复。

为了更好查找原因, 请尽可能的详细描述问题, 并在主题中注明 **AFF ID**。

更多教程请访问:

<http://pan.baidu.com/share/link?shareid=396282&uk=2869492529>

论坛专版:

广告中国: <http://www.advertcn.com/forum-65-1.html>

网赚圈: <http://www.5798.com/forum-91-1.html>

Affiliate China: <http://aff-cn.com/forum-57-1.html>

TGL: <http://www.thegrouplet.com/forum-199-1.html>