

# 跨境电商独立站入门白皮书

Jiangsu Virtual Digital Technology Co.Ltd

# 目录

第一步：建 站

第二步：开 户

第三步： 广告投放

第四步： 广告数据分析&广告优化提升



第一步：

建 站

建站系统&网站支付

## ◀▶ Shopify介绍



Shopify成立于2004年，是一款SaaS领域的购物车系统。用户支付一定费用即可在其上利用各种主题/模板建立自己的网上商店。

Shopify比较适合两类团队：平台卖家转型独立站、传统制造型企业打造出海品牌。

前者跨境电商生意相对稳定，需要转型独立站开始品牌电商或者单纯想多一个渠道卖货，但是没有技术团队，也不熟悉建站系统；后者资金充裕，但缺乏跨境电商运营经验，但又想做好海外品牌；这两种企业则是Shopify的最佳客户。

## Shopify优势

1. 拥有海量主题，快速搭建品牌独立站；
2. 拥有Facebook、Google等主流平台数字营销接口；
3. App store中拥有大量可以使用的插件功能；
4. 门槛低，只需一个邮箱、一张信用卡就能在Shopify上建立自己的店铺；
5. 安全稳定，这个优点算是Shopify比较重要的一个优点，Shopify高度可扩展的SaaS平台可确保您网站的正常运行时间达到99.97%，并为您的访问者提供快速愉快的体验。SaaS模型可以降低您的IT硬件和人力成本，这意味着您可以专注于业务，而不是IT。能有效降低技术成本。Shopify可以轻松地每分钟处理数千个订单。所需的带宽或可销售的产品数量没有限制。有Shopify官方案例表示，Shopify可承载20w人同时在线；

## Shopify优势

6.高效，Shopify能非常高效的为您迅速搭建起一个网上商店，只需一个邮箱即可快速注册）；模块化主题，点击即可使用；丰富的app，点击安装便能使用，小到一个按钮一键登录，大到库存管理、商业营销；平台店铺至Shopify，本地文档至Shopify，WordPress至Shopify，一键批量导入；Save按钮，点一下商店就上线了。从注册→选择主题→设置插件→批量上传商品→商店上线，轻轻松松就能很快实现；

7.渠道兼容，这个也是很多跨境卖家选择Shopify的重要原因，Shopify里面有3000多个插件，可以实现支付、物流等一键打通，只需一个插件，轻松解决支付、物流、流量等问题。

# Shopify 使用方法

1、使用Shopify的第一步[注册Shopify账户](#)，享受14天免费使用。

## 2、Shopify如何收费？

提供\$29美元/月起的不同月租套餐，可以根据费用详情选择适合的套餐。Shopify不会征收佣金，但会额外对每笔交易收取信用卡交易费，和支付手续费。

## 3. 如何搭建Shopify网站？

可以在Shopify官方的模板商城内挑选模板，这些模板无论免费或是付费版本，都是永久使用的。使用Shopify建站无需购买任何服务器。

## Shopify 借助facebook引流

### 1. 绑定Shopify和Facebook主页

在Shopify后台绑定Facebook主页，通过Facebook审核之后，还需要在Shopify后台先选一个计划并填写地址，之后Shopify的产品才会同步到Facebook Shop。

### 2. 绑定Shopify和Facebook pixel

Facebook pixel可以检测用户6个月内的行为，为再营销做准备。

首先在Facebook后台创建pixel，成功后将pixel ID绑定在shopify后台的“preferences”。

### 3、上传产品目录，建立动态广告 Shopify有产品目录插件：

<https://apps.shopify.com/facebook-product-catalog>，能够一键同步产品目录。上传产品目录之后，就可以在Facebook上开始创建受众，建立动态广告了。



## ◀▶ 支付方式-Paypal




在开通PayPal之前，首先要了解哪自己的商城是否适合使用PayPal收款：

1. 产品单笔金额，一般产品单笔金额在几十美金到几百美金，3000美金以下都是适合使用PayPal的；
2. 做B2B的客户，当然大笔的款项都会选择走T/T了，但是很多客户都是从小样品单做起的，用PayPal收小单再适合不过了；
3. B2C的客户，这种主要以零售为主，单笔金额也不高，如果有自己的网站，可以把PayPal集成到网站，方便买家使用；
4. 产品，产品是否为仿牌，如果是仿牌，是不建议使用paypal收款的，一旦查到，就会永久限制。

## ◀▶ 激活PayPal 企业账户

在我们开通Shopify之后，Shopify会自动帮我们创建一个PayPal企业账号，我们只需要在Shopify后台里的设置，点击付款就可以激活PayPal账户，在激活PayPal账户时，我们填入的邮箱要和注册Shopify时的邮箱一致，如果在激活PayPal账户时遇到问题，也可以[点击PayPal结账](#)问题，常见的问题都可以在这里找到答案。


 搜索

[◀ 设置](#)

支付服务提供商

支付服务提供商

使用 Shopify Payments 等提供商、第三方服务或其他付款方式通过您的商店接受 支付 [🔗](#)。



快速结账






































一个按钮，用于使客户能在结账时直接使用 PayPal。详细了解 [PayPal 快速结账](#) [🔗](#)。

激活 PayPal 快速结账



## 支付方式-信用卡

信用卡通道，信用卡通道公司 如: LianLian Pay、PingPongPay、iPayLinks、Oceanpayment 等。

筛选第三方支付服务提供商	支付方式 ▾
(for testing) Bogus Gateway	
2Checkout	VISA   DISCOVER  
ALLINPAY	VISA 
Asiabill	VISA   
Checkout.com	VISA   DISCOVER  
Credit Card Payments Powered by PayTabs	VISA  
CyberSource	VISA   DISCOVER  
HITRUST	VISA  
iPayLinks	VISA   DISCOVER 
LianLian Pay	VISA  
MOLPay	VISA   
Oceanpayment	VISA   DISCOVER  还有其他 3 个
PayEase	VISA   
PingPongPay	VISA   

## 支付方式-信用卡

使用信用卡收款需要主要的主要事项：

- 1、信用卡有**180**天的拒付期；
- 2、有些商户也会因为一些疏忽，比如忘了发货或者发错货了，造成消费者的投诉或拒付；如果投诉多 了，对整个平台的信誉都有影响；
- 3、银行收取一定的保证金，在**180**天后滚动还返给商户；
- 4、为了维护整个交易的安全，为了保护这个通道能正常使用，督促商户及时处理订单，避免出现拒付 等情况；
- 5、信用卡收单有内嵌和跳转接入，如果使用内嵌接入方式，买家购物时无需跳转可直接购物，目前内 嵌接入需要卖家有**PCI**资质。


## 支付方式-信用卡

### 1. 开通第三方信用卡收单通道LianLian

收单7月31日之前接入，可免一年年费，不收取任何开户费用，只收取5000港币（约人民币4100）的接入费，前50名商户可以获得最高1000元人民币的收单手续费返现，具体优惠可咨询商务；

### 2. 开通第三方信用卡收单通道PingPong

具体优惠和开通细则可咨询联系：客户经理|Sophia(15118816050)

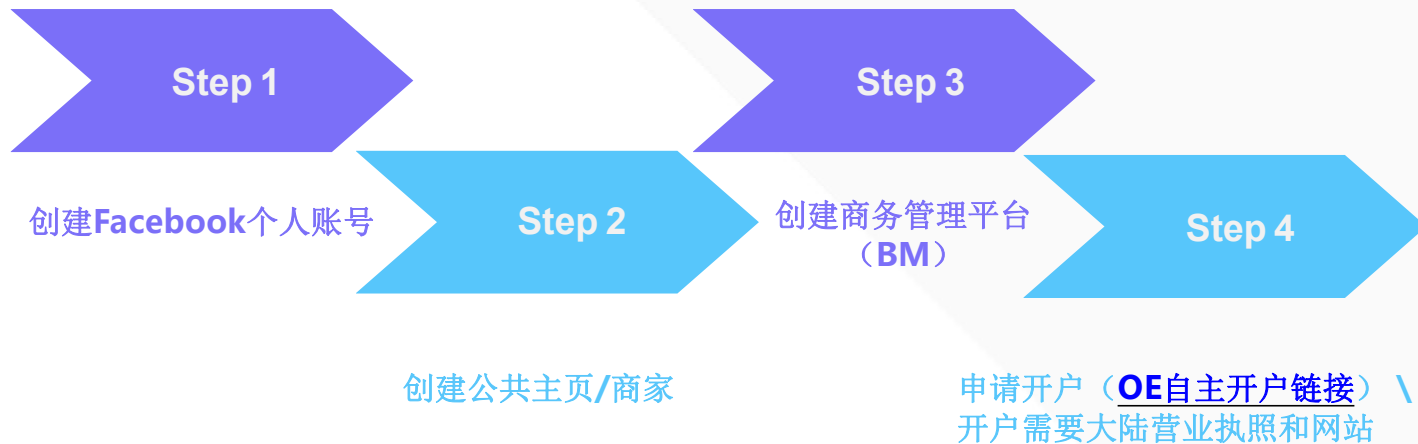


第二步：

开 户

资产创建&申请开户

## ◀▶ 开户流程



[立即注册Facebook企业账户](#)

## Step 1-个人账号创建

\*个人账号属于私人空间-不能用于商业推广

申请链接: [www.facebook.com](http://www.facebook.com)



The image shows the Facebook account creation page. On the left, there's a section for '近期登录' (Recent logins) with a placeholder for a profile picture and a '+ 添加帐户' (Add account) button. The main section is '创建新帐户' (Create new account) with the subtitle '快速又简便。' (Fast and easy). It contains a red-bordered box with the following fields: '姓' (Last name) and '名' (First name) input boxes, a '手机号或邮箱' (Phone number or email) input box, a '创建密码' (Create password) input box, a '出生日期' (Date of birth) selector showing '1995' and '5月' (May), and a '性别' (Gender) selector with options '女' (Female), '男' (Male), and '自定义' (Custom). Below these fields is a green '注册' (Sign up) button. At the bottom, there's a link for '为名人、团体或企业创建主页。' (Create a page for a celebrity, group, or business).

为保持Facebook个人账号的稳定, 请保证个人信息(简介中的信息)的真实, 同时开启个人账号安全验证。



The image shows the Facebook '安全与登录' (Security and login) settings page. The '安全与登录' (Security and login) tab is selected. The '推荐' (Recommend) section suggests adding friends. The '登录位置' (Login location) section shows the current location as 'Windows 电脑 · China · 河南 · 郑州' (Windows computer · China · Henan · Zhengzhou). The '登录' (Login) section includes options for '更改密码' (Change password), '保存登录信息' (Save login information), and '双重验证' (Two-step verification). The '双重验证' (Two-step verification) section is highlighted with a red box and contains the option '使用双重验证' (Use two-step verification), which is also highlighted with a red box. Below this, there's a link to '已授权设备' (Authorized devices) and an '应用密码' (App passwords) section.

前往安全与登录设置:

- 向下滚动至使用双重验证, 然后点击编辑。
- 选择要添加的安全验证方式, 并按屏幕上的说明操作



## Step 2-公共主页创建



## 公共主页（粉丝页）

- 1: 在 Facebook 发布广告
- 2: 公共主页可信度
- 3: 管理支持
- 4: Facebook messenger
- 5: Facebook 快拍



## Step 3-商务管理平台创建

商务管理平台注册链接: [business.facebook.com](https://business.facebook.com)



注意：每个用户只能创建两个商务管理平台帐户，如果您的业务需要两个以上的商务管理平台帐户，请安排组织中的其他人员根据需要创建额外的商务管理平台帐户，一旦达到商务管理平台帐户数量限制，便不能再创建更多帐户。

## Step 4-申请开户

### 申请开户所需信息：

- ① 网站（最多两个，营业执照上经营的范围内，且属同一大类）
- ② Facebook业务主页（在Facebook上代表本品牌、服务和业务，可以提交多个。）
- ③ 营业执照。
- ④ 公司中英文地址。
- ⑤ 对接人的姓名，电话，邮箱。
- ⑥ 网站网址和第三方平台后台截图。





第三步：

广告投放

市场与人群的挖掘&广告创建

# Step 1-确定市场

洞察一点通

官当链接: [www.facebook.com/iq/insights-to-go](http://www.facebook.com/iq/insights-to-go)

Facebook官方市场&用户洞察



日本 X 零售业 X 全部清除 的 5 条搜索结果



# Step 1-确定人群

## 受众分析工具

官方链接: <https://business.facebook.com/ads/audience-insights>

创建受众

位置

美国  
美国所有地区  
+ 国家、地区或城市

年龄和性别

年龄  
18 + 任意 +

性别  
不限 男性 女性

兴趣

兴趣 > 购物和时尚  
服装  
+ 兴趣

关系网络

主页

已与以下主页建立联系的用户  
+ 你的主页

未与以下主页建立联系的用户  
+ 你的主页

高级选项

(新受众)

7,000 万 - 8,000 万 monthly active people

Facebook 用户

国家/地区: 美国

人口统计

主页赞

地区

活动

热门类别

1	女装店	The Mint Julep Boutique
2	网站	Screaming Owl • ShoeDazzle • ShopJClub
3	化妆品店	Ulta Beauty • SEPHORA
4	零售购物	Groupon • T-Mobile
5	家具	IKEA
6	旅行社	Bookvip.com
7	服装 (品牌)	Nordstrom • Old Navy • American Eagle Outfitters • Levi's
8	珠宝/手表	Verragio Engagement Rings and Wedding Bands
9	零售公司	HomeGoods • Big Lots • T.J.Maxx • Wayfair • Zulily • JustFab • JCPenney
10	新闻与媒体网站	One Country • Front Cover • AmoMama Nostalgia • Country Music Nation

全部

主页赞

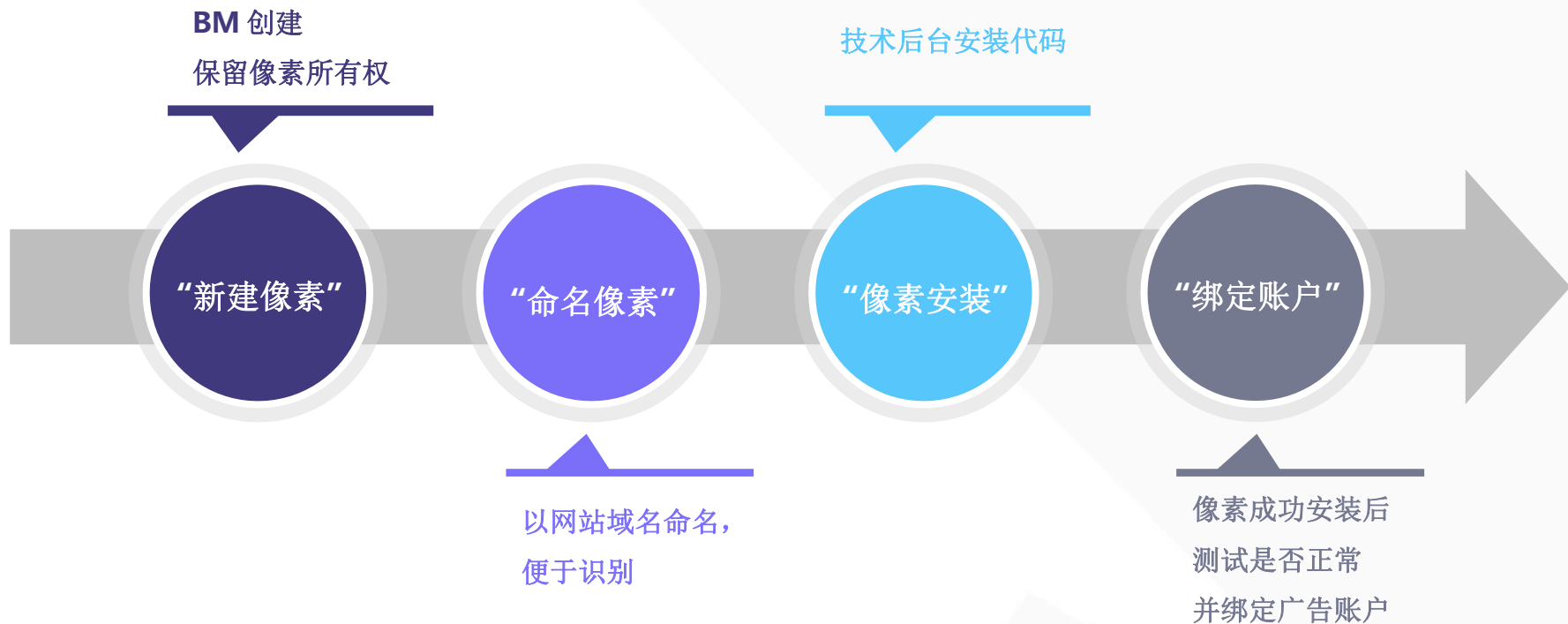
根据用户给 Facebook 公共主页点赞的情况, 找出可能与你的受众相关的主页。

主页	相关度	你的受众	Facebook	喜爱度
Screaming Owl	1	2.1m	2.6m	23x
The Mint Julep Boutique	2	2.8m	3.5m	23x

利用受众分析工具, 找到目标受众的人群特点:

- 通过点赞行为可以找到受众除了本行业外的兴趣行为, 扩展兴趣词;
- 利用地区数据统计找到目标受众的人口分布情况, 精准人群定位;
- 利用活动范围统计找到目标受众的活动频率及设备使用率。

## Step 2-像素创建





## 像素的作用

### 衡量广告成效

通过衡量用户查看广告后的成效更好地了解广告的影响

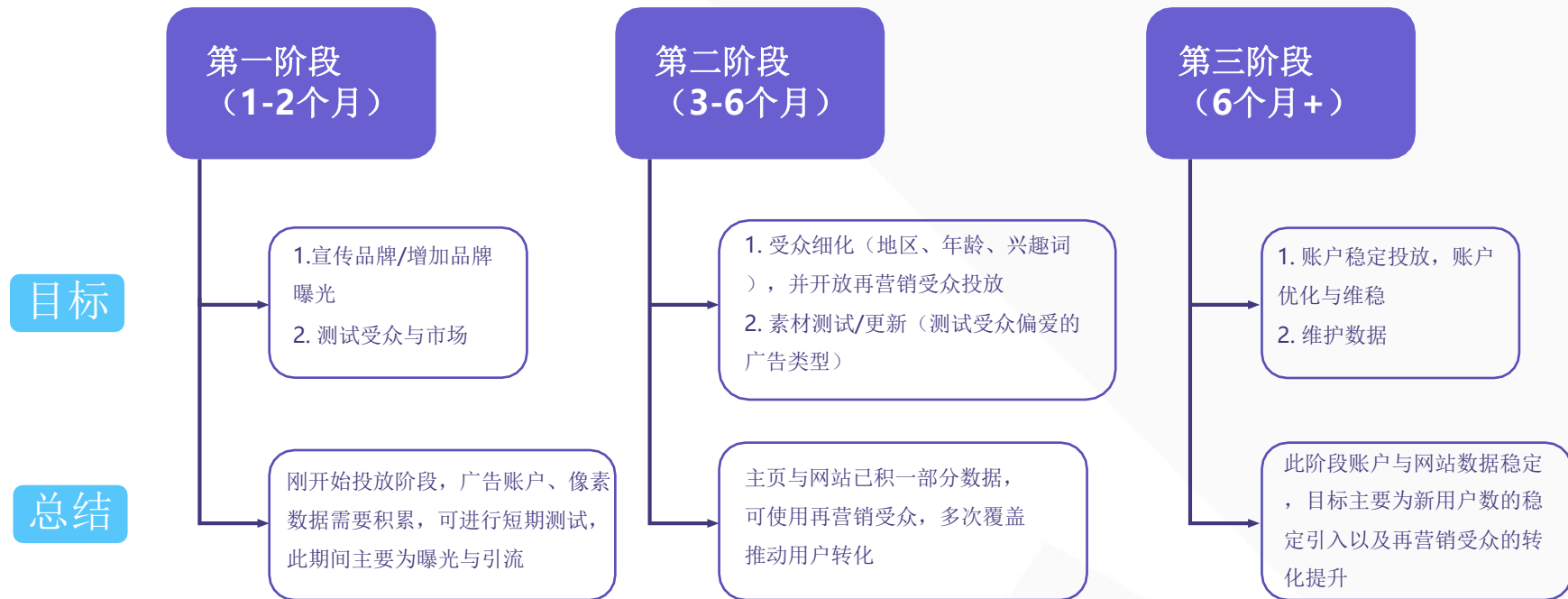
### 积累广告数据

描绘目标受众画像  
(年龄、性别、爱好等)

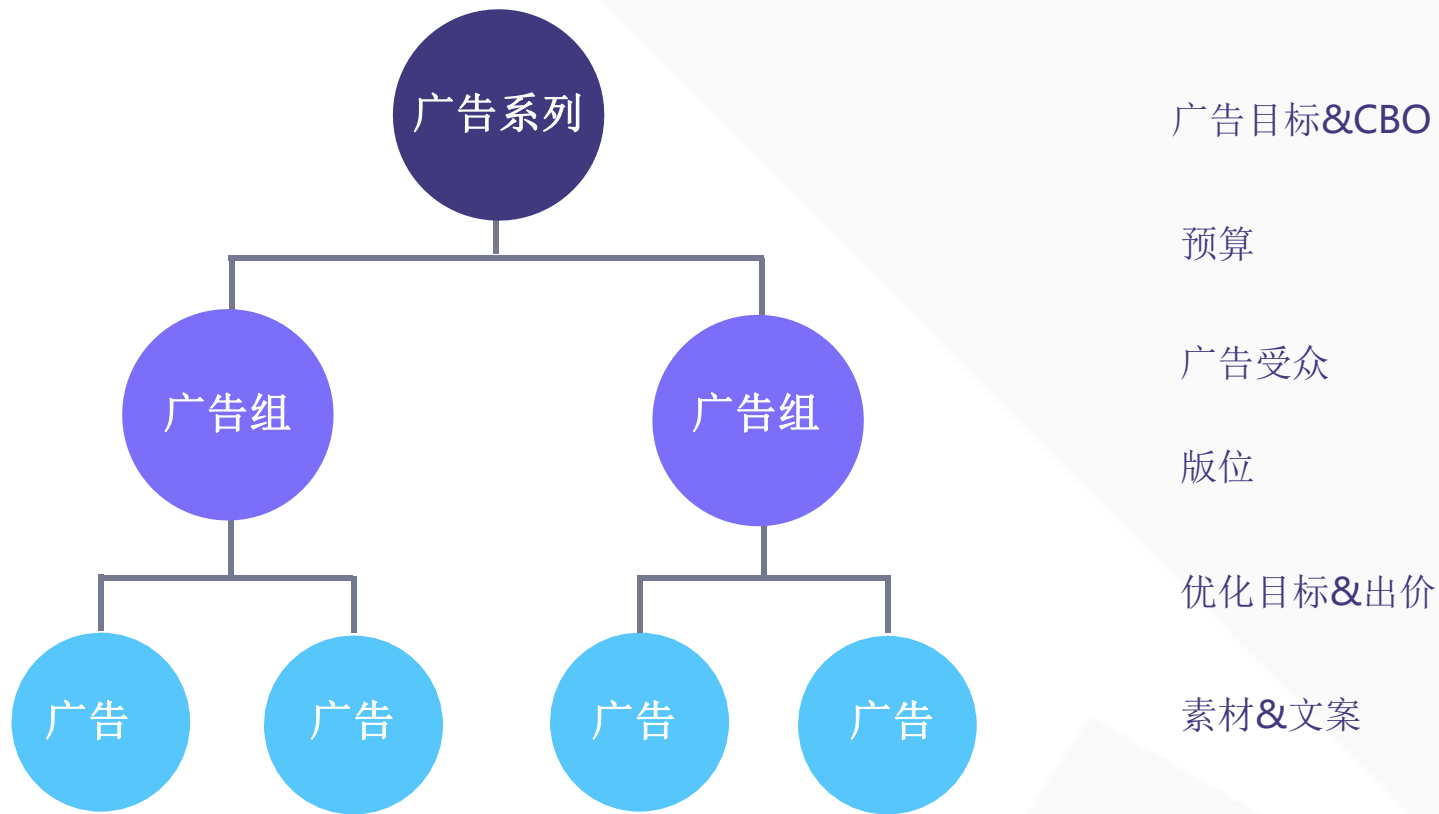
### 定位网站访客

特定页面的历史访客或在网站上采取过期望操作的用户)，再营销与类似受众的捕捉。

## Step 3-投放规划



## ◀▶ Step 4-广告创建



## ① 登录广告管理工



✓ 登陆商务管理平台

✓ 选择相应的广告账户

✓ 点击广告管理工具

## ② 创建广告系列

Facebook 广告管理工具

搜索广告管理工具

选择时间：自定义 查看日历

2019年3月27日

广告系列

广告系列名称

找不到结果  
你尚未创建任何广告。  
创建广告

创建广告系列

广告系列：选择目标。

你的营销目标是什么？ 帮助 · 了解详情

品牌知名度 互动量 应用安装量 潜在客户量 消息回复量 销售转化量

品牌知名度

互动量

应用安装量

潜在客户量

消息回复量

销售转化量

访问量

让更多用户前往 Facebook Messenger 网站或应用。了解详情。

广告系列名称 互动量

创建 A/B 测试 测试你的广告创意、定位、受众和投放优化策略进行 A/B 测试。了解详情

广告系列名称优化 提升广告系列的表现。了解详情

广告系列预算 每日预算 \$100.00

每日花费的实际金额可能会有所不同。

广告系列的投放 投放策略

显示高级选项

创建广告系列

选择广告系列

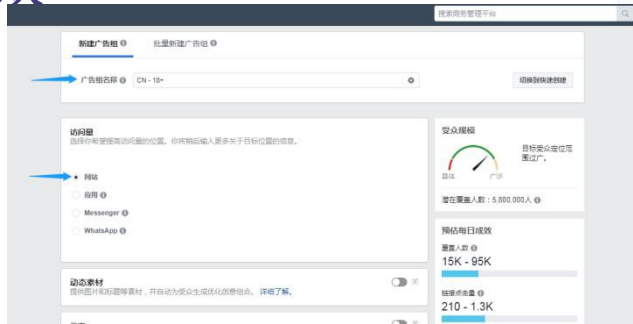
点击创建按钮

选择营销目标

输入广告系列名称

可切换至快速创建

## ② 创建广告组-受众



输入广告组名称



选择“优化目标”的位置



选择受众国家/地区



年龄范围、性别



语言



兴趣细分（人口统计、兴趣、行为等）



右侧栏可以查看受众规模



## ②创建广告组- 展位&预算

关系 ⓘ

添加关系类型 ▾

保存受众

展位

正确选择展位，高效展示广告。

● 自动展位（推荐）

使用自动展位来最大限度地花费预算，帮助你向更多用户展示广告。广告组在不同展位可能有更好的表现，Facebook 的广告投放系统会根据此来分配广告组的预算。 [详细了解](#)。

○ 编辑展位

移除展位可能会减少覆盖人数，导致你无法完成预期目标。 [详细了解](#)。

预算和排期

设置你的花费预期，以及广告展示时间。

预算 ⓘ

单日预算 ▾

\$20.00

\$20.00 USD

每日花费的实际金额可能有所不同。 ⓘ

排期 ⓘ

● 从今天开始长期投放

○ 设置开始和结束日期

每周花费将不会超过\$140.00。

显示高级选项 ▾

受众规模

具体

广泛

目标受众定位范围过广。

潜在覆盖人数：5,800,000人 ⓘ

预估每日成效

覆盖人数 ⓘ

15K - 95K

链接点击量 ⓘ

210 - 1.3K

预估数据的准确性受往期广告系列数据、所输入预算和市场数据等因素影响。这些数据根据你的预算提供大致的广告表现，但只是预估，并不保证实际成效。

这些预计数据是否有帮助？

返回

继续

- ✓ 展位（推荐自动展位）
- ✓ 设置预算
- ✓ 选择是否排期

## ③ 创建广告

广告名称 ⓘ Default name-访问量 ⓘ

切换到快速创建

创建广告 使用现有帖子

广告发布身份

选择业务的广告发布身份。

Facebook 主页

你的 Facebook 主页或 Instagram 帐户代表你的业务发布广告。你也可以创建 Facebook 公共主页

Instagram 帐户 ⓘ


Select an Instagram account to represent your business in your Instagram ad. Instagram ad will use the Facebook Page name and profile picture, as well as details like the description and number of followers. 如要管理现有的 Instagram 帐户，联系你的商务管理平台的管理员。

使用选定主页 ▾

格式


选择广告格式。

✓




轮播

2 张以上可滚动的图片或视频



单图片或视频

单图片、单视频，或用多张图片创建的幻灯片



精品栏

用全屏移动体验呈现一组商品

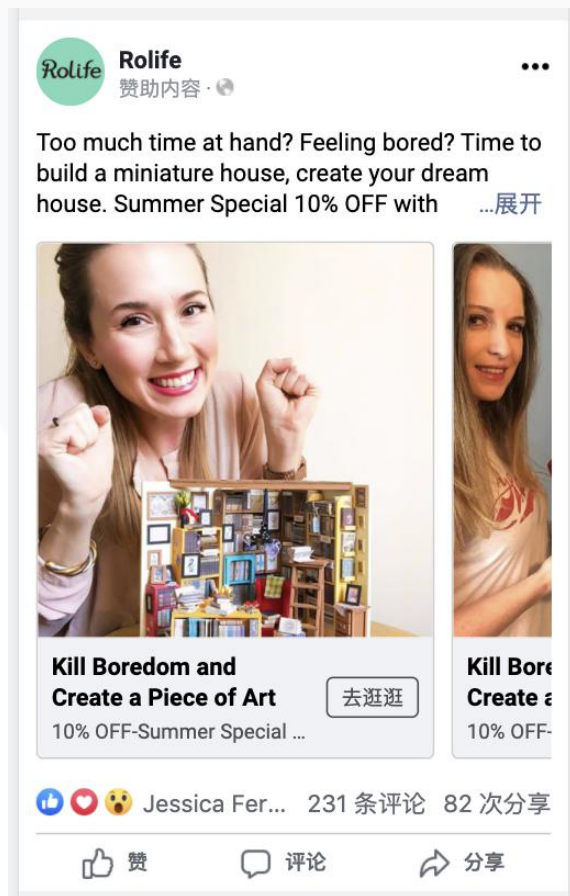
- ✓ 输入广告名称
- ✓ 选择对应推广主页
- ✓ 选择广告格式，完善素材、文案以及网址链接
- ✓ 选择“号召”按钮



## 完整的广告预览



完整的广告形式

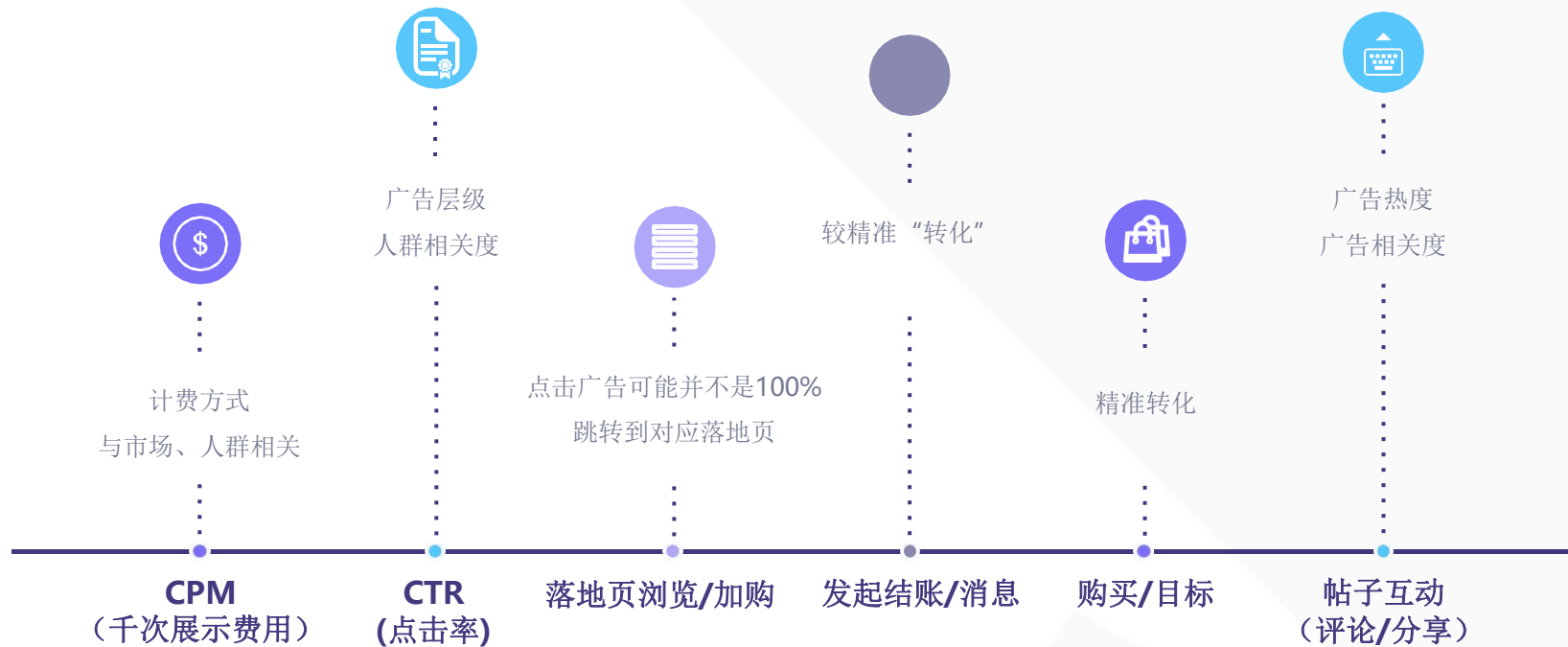




第四步：

广告数据解读&广告优化提升

## 广告数据指标





## 数据指标解读

### CPM

广告的计费方式，是市场和人群有关。  
不同市场的CPM不同，竞争越激烈，CPM越高



### CTR

广告点击率反应广告的受欢迎程度，但并不  
一定点击率高转化就高



### 转化

网站加购/购买  
广告的目标设置是什么，系统会寻找有对应  
行为的用户进行推广



### 成效

广告成效即广告设置的广告目标的成效

### 成效数&成本

各账户因像素、账户以及品牌累积程度  
不同，成效数与成效成本与账户内同目标广  
告对比即可



### 加购率&转化率

网站的各层级漏斗率，可以反映出网站的一些可  
优化点。例如：支付方式、支付步骤、网站  
coupon展示位置、商品页面设置

## 受众优化

1.从已有的数据总结目标人群的兴趣、爱好、地区等(利用细分数据中年龄/性别、国家/地区、平台),排除不针对人群以及效果不理想的投放平台,提高广告投入的效率。

2. 不遗落、不重叠。

①不遗漏: 类似受众的不同类似程度可测试(扩大类似受众的比例,例如: 0-1%、1-2%、3-5%、5-10%); 延长在营销时间窗, 确保在营销时间窗与网站访问量相匹配), 兴趣词扩展测试。

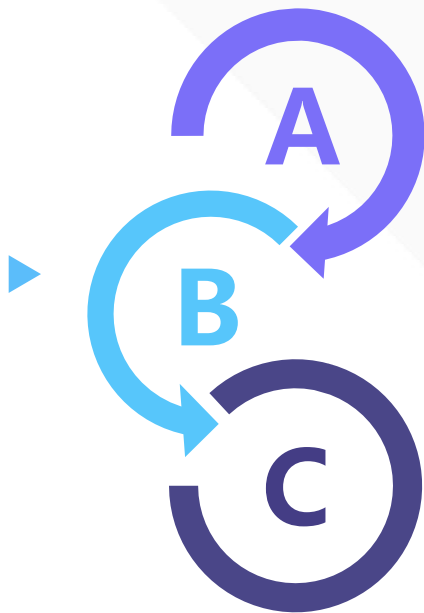
②不重叠: 创建受众进行测试投放时, 可测试受众之间的重叠度, 减少因受众重叠导致的广告竞争。保证测试投放的数据真实性。



## 预算、竞价及事件优化

### 合理竞价

- 选择适当的竞价策略，务必以广告目标和费用要求为依据。大促期间可以选择加速投递以确保有效利用大促的预算；
- 尽量指定受众的价值。根据终生价值竞价，促销期间出可接受的最高竞价；
- 如果使用竞价上限，应该确保上限足够高。建议设置高于实际目标的上限，促销期间不使用；



### 增强预算灵活性

- 提升“预算/竞价比”，根据50次转化/每周的阈值计算每日预算；
- 使用广告系列预算优化，每个广告系列下的广告组数量建议在3-10个；
- 在广告层级测试创意，比如为各个创意素材单独创建广告组。

### 优化合适的事件

- 对于销量较少的小众商品或高价值商品，可以尝试优化漏斗中更上层的转化事件，例如：落地页浏览量、加入购物车、发起结账；
- 增加转化事件的数量有助于广告更加达到机器学习的阈值，提升整体优化效果。

# 广告文案优化

广告文案可以清楚地说明想要传达的信息，以及希望用户采取的行动。

\*本地化

通过制作不同的广告，针对不同的人群量身定制营销信息。

针对不同的人群创建不同的广告



让文字与视觉元素相呼应

图片和文案应做到分开时能单独讲述品牌故事，但二者也应该能够互补。

确定一位能代表受众特征的人，撰写文案时，您可以假设自己在和这个人交谈。

与受众真诚对话



做到有辨识度

为所有广告使用相同的语气语调，这样人们无论在何处看到，都能识别出这是您的营销信息

列出价格可以激励人们下单购买。

提及价格



仅使用一个行动号召

使用“去逛逛”或者“详细了解”。而不是“去逛逛！来看看！详细了解！”

确定一条您希望传达给人们的营销信息，然后重点加以传达。

简单明了



添加时间范围

使用活动真实时间的词组和短语（如“今天”、“现在”或“本周”）可以增加紧迫感。



## 素材制作tips



### 品牌信息 尽早展现品牌

想取得最大成效，就必须在前三秒开门见山地展示品牌，并以简单易懂和抢眼的方式快速传达品牌的关键营销信息



### 声音 设计时考虑静音播放效果

设计时考虑静音播放效果的成功视频令人赏心悦目，其视觉焦点突出且能传递非常明确的信息。然而全球 60% 的 Instagram 快拍广告都是有声播放，因此请在广告中添加音效。



### 关注度

受众快速滑动浏览动态消息时，您的品牌必须紧紧抓住这几秒的时间产生实际影响。把最精彩的内容放在片头。人们在移动版动态消息中浏览内容的速度要比浏览桌面版动态消息快 41%，而且能更快回想起内容



### 时间 寻找信息与时间之间的平衡

侧重移动端的创意方法需要采用截然不同的叙事方式。制作的视频要长短适宜，在保持简洁的同时满足叙事需求。但是请注意，越短的视频表现越好。在动态消息中不超过 15 秒的广告可取得最佳效果，而表现最佳的快拍广告的时长都不超过 10 秒



### 构图 针对平台设计构图

玩转视频构图，最大限度地利用移动视频的展示空间。用户大约 98% 的时间会纵向握持手机，因此请创建与人们的观看习惯契合的广告



### 多尝试，勤总结

表现最佳的移动广告往往包含令人意想不到的元素。使用鲜明醒目的设计元素可能显得有些大胆，却能提高广告成效。发挥创意，不断测试、学习和调整。



## ◀▶ 素材协助工具

素材\*本地化，投放对应市场的热门元素的利用



### Facebook Ads Library

Facebook广告展示平台，可以参考平台中龙头或者是对标商家的广告，以此优化自身广告。



### Ads Spy

强大的广告搜索数据库，可查看热门广告文案、素材类型，以保持创新。



### Facebook Inspiration

精品广告展示平台，可从创意广告汲取灵感，讲述自己的品牌故事，创建广受人喜爱的广告。



### Mobile-studio

在手机端即可制作精美的广告，制作过程更加便利。

01

# Facebook广告资料库

广告资料库

筛选条件：美国 过去 30 天 Facebook

所有平台  
☒ Facebook  
☐ Instagram  
☐ Audience Network  
☐ Messenger

投放中  
 2020年3月26日开始投放  
 编号：1121599031514392

Ecotric Bicycle  
 赞助内容  
 Over 900 enjoy \$80 off Code: spring80  
 Over 1600 enjoy \$180 off Code: spring180  
 New subscriber gets \$50 OFF  
 Free shipping as always  
 30 Day's Trial. 0% APR. 18 months Warranty

查看广告详情

投放中  
 2020年3月26日开始投放  
 编号：548830965750358

Ecotric Bicycle  
 赞助内容  
 The bicycle shortens the distance between us  
 Biggest Discount this month UP to \$200 OFF  
 30 Day's Trial. 0% APR. 18 months Warranty

查看广告详情

2

投放中  
 2020年3月26日开始投放  
 编号：206073860819158

Ecotric Bicycle  
 赞助内容  
 The world is a vast place, But even across great expanses  
 The bicycle shortens the distance between us  
 Biggest Discount this month UP to \$200 OFF  
 30 Day's Trial. 0% APR. 18 months Warranty

查看广告详情

投放中  
 2020年3月24日开始投放  
 编号：919591061795331

Ecotric Bicycle  
 赞助内容  
 Hot promotions continue on this 2020. Come and choose your favorite companion.  
 https://www.ecotric.com/?utm\_source=Facebook&utm\_medium=cpm  
 New Subscriber gets \$50 off discount  
 Free shipping as always  
 30 Day's Trial. 0% APR. 2 Year Warranty

查看广告详情

投放中  
 2020年3月5日开始投放  
 编号：598165007790002

这款广告有多种版本。

Ecotric Bicycle  
 赞助内容  
 Spring Sale Over 900 enjoy \$80 off Code: spring80  
 Over 1600 enjoy \$180 off Code: spring180 New subscriber gets \$50 OFF  
 Free shipping as always 30 Day's Trial. 0% APR. 2 Year Warranty

查看广告详情

https://www.facebook.com/ads/library/

所有广告 议题、选举或政治类广告

按广告主名称搜索广告

## Facebook 广告资料库

广告资料库存有正在各个 Facebook 产品 (包括 Instagram) 中投放的所有广告, 不仅收录齐全, 还具有搜索功能, 提高了广告透明度。任何人都可以使用广告资料库, 无论是否是 Facebook 或 Instagram 用户。

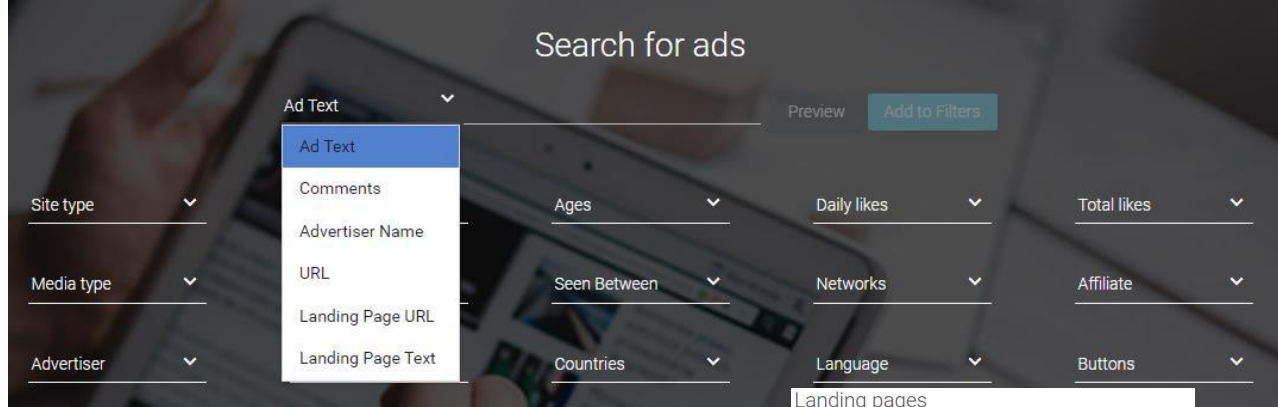
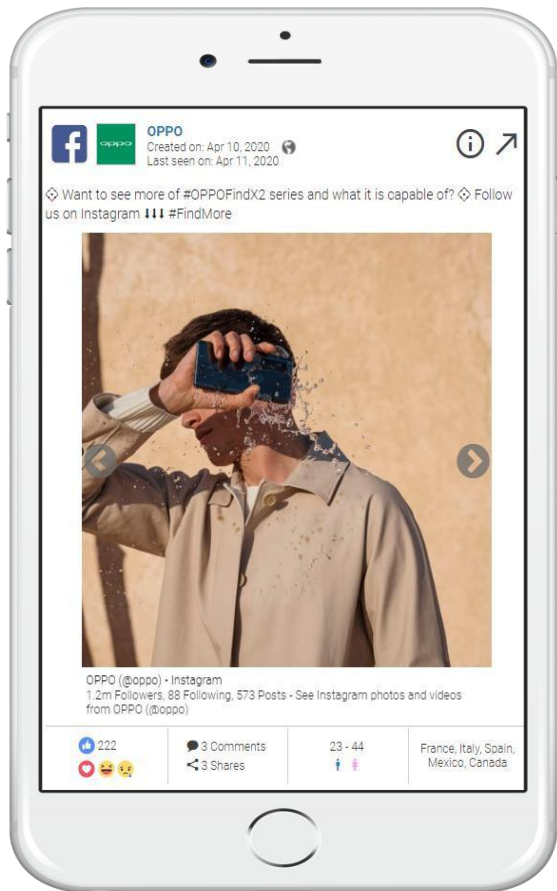
你可以查看所有投放中的广告, 包括广告主的目标受众中是否有你, 因而你可能还没看到的广告。

## Facebook Ads Library

The Ads Library provides advertising transparency by offering a comprehensive, searchable collection of all ads currently running from across Facebook Products, including Instagram. Anyone can explore the Library, with or without a Facebook or Instagram account.

02

# Ads Spy



Landing pages

Screenshot



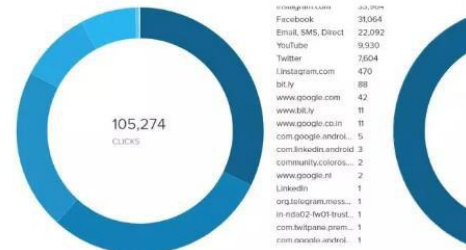
Final URL

<https://www.oppo.com/in/smartphone-reno2/>

Redirects

<http://bit.ly/OPPORENO2>

REFERRERS



## Ads Spy (<https://adspy.com/>)

可以看到Oppo投放的创意素材，图片或者视频，文案，创建时间以及广告评论，点赞情况，CTA按钮，投放国家，性别，年龄等非常详细的数据。

我们点进去一个广告进去看，还能看到更详细的信息，可以看到评论，网站导流landing page, Age Group, 年龄等等非常非常详细的信息

通过短链查看点击率：

在这个短链接后面直接加个+，也就是<http://bit.ly/OPPORENO2+>，然后复制到谷歌搜索框。

可以看出有10多万的点击，以及广告的投放时间以及高峰点在什么时候，还有投放的主要国家是India。

03

# Facebook Inspiration

<https://www.facebook.com/business/inspiration/leaderboard>

Ready to find your own creative inspiration?

Featured

Leaderboard

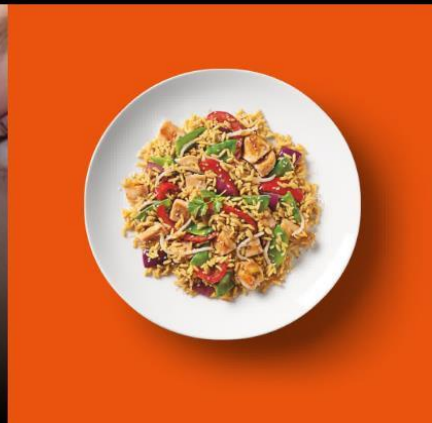
See the top-performing video ads of the month for your vertical.

Ads are determined by an algorithm that accounts for various factors such as engagement, return on investment and creative best practices. Ads are included based on the month in which they meet these criteria rather than the month in which they were posted.

Month ▼

Vertical ▼

Region ▼



04

# Mobile-studio

<https://www.facebook.com/business/m/mobile-studio?>

Create stories from video templates



App featured: Mojo

1. Open the Mojo app.
2. Select a stories template.
3. Select your photos.
4. Customise fonts and colours.
5. Save your video.

Download for iOS.

See more ad tutorials

Make your video

Get and combine

Bring your business

Create stories from video templates



# MOBILE STUDIO

Welcome to Facebook mobile studio – your home for learning how to make great mobile ads directly from your phone. We provide easy-to-follow video guides, a downloadable planning brief and creative app recommendations to get you started.

Create ads directly in Ads Manager

WITH FACEBOOK ADS

Turn your photos into videos

Remix your existing videos

WITH VIDEOSHOP

Create stories with multiple photos





## ◀▶ Sales Package 一个月内转到独立站

YL + Payment + Logistics + website building = \$500-\$1000

