

2025年中国广告投流平台与产品适配指南

——适合广告优化师与投放新手的实用参考——

一、中国主流投流平台概览

类型	平台名称	主要广告形态	适合行业	特点与说明
短视频类	抖音（巨量引擎）	信息流、搜索广告、直播电商、教育、游戏	电商、教育、游戏	算法强、ROI高、素材驱动
	快手磁力引擎	信息流、直播带货	电商、品牌	用户粘性强，转化快
社交类	微信广告	朋友圈、公众号广告	金融、教育、品牌	信任高、再营销强
内容社区类	小红书	种草笔记、信息流	美妆、服饰、母婴	女性用户、种草属性强
	知乎	问答推广、信息流	教育、知识付费	高学历人群、信任度高
搜索类	百度推广	搜索广告、信息流	教育、金融、医疗	意图强、成本高
电商类	阿里妈妈	直通车、钻展	电商品牌	交易转化强、闭环投放
视频类	B站广告	贴片、开屏、UP主合作	游戏、品牌	年轻群体、内容导向

二、不同产品类型的投流适配建议

产品类型	推荐投放平台	投放策略建议
电商（美妆、家居）	抖音、快手、小红书	视频+直播转化，突出真实体验
游戏产品	抖音、快手、腾讯广告	剧情短视频+试玩画面
教育培训	抖音、知乎、百度	精准定向25-40岁，痛点引导
本地生活服务	抖音团购、小红书	同城+探店视频，性价比高
金融/保险类	腾讯广告、百度推广	专业内容+品牌信任
知识付费课程	抖音、知乎、微信视频号	讲解式视频引导兴趣

三、平台投流策略差异总结

平台	流量特点	投放逻辑	成本区间	投流建议
抖音	公域流量大	素材驱动	中高	多素材测试+自动化投放
快手	粘性强	真人设导向	中低	适合下沉市场
微信广告	信任度高	品牌与转化结合	高	品牌曝光+再营销
小红书	女性为主	内容种草	中	软广种草为主
百度	强搜索意图	关键词匹配	高	高客单价产品适用

四、应届生入行：理解“投什么、投到哪、怎么投”

- 1 投什么：明确广告目标（曝光/下载/留资/购买）。
- 2 投到哪：根据目标用户画像选择平台。
- 3 怎么投：多计划测试（素材×人群×出价），关注CTR与CVR指标。

五、推荐学习资源

- 巨量引擎大学：<https://school.oceanengine.com/>
- 腾讯广告学院：<https://e.qq.com/>
- 艾奇SEM社区 / 5号机场论坛：优化师实战经验
- 知乎话题 #信息流优化师#、#广告投放技巧#
- 飞瓜数据 / 巨量算数 / 小葫芦：监测与分析工具

——本指南由 ChatGPT (GPT-5) 生成，仅供广告优化师学习参考 ——