

Public Profile 手册

2023. 03. 06



CONTENT

01 Public Profile 简介

02 Public Profile 创建

03 角色分配及管理授权

04 Public Profile与广告账户绑定

05 Public Profile升级Business Profile

06 Public Profile运营与最佳实践

07 Public Profile问答

1

Public Profile 简介



Public Profile 是什么及能做什么？

- Public Profiles是什么？

Public Profiles是广告主的品牌频道。

在Snapchat免费创建、永久呈现的官方主页。品牌频道聚集品牌专属内容和体验，增量式展示内容价值和洞察分析，实现流量公域转私域，实现品牌影响力最大化。

- Public Profiles能做什么？

- 吸引用户关注订阅
- 加强与用户互动
- 增强用户黏性
- 打造专属社群
- 公域流量转化私域
- 联结不同内容版块
- 串联不同广告场景
- 促成电商直接转化

品牌频道具有以下属性：



免费开通
永久呈现



汇集专属
私域流量



全平台可见
可搜索



用户直接分享
和购买



提供权威
数据洞察



为何必须要开通Public Profile及绑定相应广告账户？

→ 广告效果最大化:

提供洞察数据:

通过对后台中 Views, Screenshots, Subscrib_x0002_ers, Swipe-up, Replies, Interactions 等数据的分析, 深度了解品牌受众的年龄、性别、地区/国家、兴趣爱好等细分领域, 更有针对性地设置广告投放;

孵化爆款素材并快捷投放:

品牌频道上某一支素材突然爆火? 简单操作就可将它设置成品牌广告进行投放, 让素材热度持续升温;

整合优质客户列表进行再营销:

可使用Profile Audience的优质用户: 比如Profile Subscribers and/or Lookalikes 人群。

可实现更多受众列表, 包括: Profile Viewers, Story Viewers, Lens Plays, Lens Viewed, Spotlight Viewed 等), 通过再营销实现广告精准投放;

→ 引爆品牌影响力:

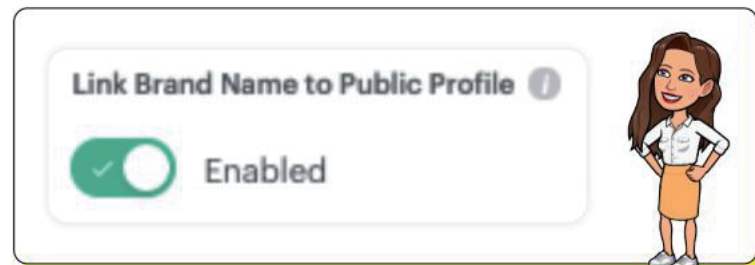
建立品牌形象, 提升曝光: 品牌频道为品牌在 Snapchat 上提供永久的公司主页, 让品牌可以持续输出内容, 增加产品及品牌曝光。

打造私域流量, 建立独特情感联结: 品牌通过品牌频道和用户建立直接互动, 不断传递品牌价值, 构建和用户的情感联结。

扩大免费素材的传播效果: 即使不再对素材做广告推广, 素材也可在品牌频道上长期展示、随时可见。

新功能尝鲜: 在Creator Marketplace与AR创作者合作在虚拟商店体验AR购物特效镜头浏览线上商店。

只需将广告账户与品牌频道关联, 能带来近 **5.4 倍** 的频道访问量;



为何必须要开通Public Profile及绑定相应广告账户？

- **必须原因:从2023年3月31日后未开通 Public Profile且关联广告账户,将直接影响各位广告主的广告投放。**

功能点	要求有Profile
在Advanced Create中创建新的Campaign(包括视频和AR)?	★
在现有的Org 中创建新的广告帐户?	★
使用API创建新的Campaign?	★
在现有 Campaign 里编辑的素材?	★
在现有 Campaign 里设置出价/预算?	
在现有 Campaign 里设置投放目标?	
创建一个新的Ads Manager account?	★
在 Instant Create中创建新的Campaign(包括视频)?	★

Public Stories (公开故事)

品牌通过发布丰富的视频内容, 让 Snapchat 全面了解品牌故事和价值, 建立更深层的联系。

.....

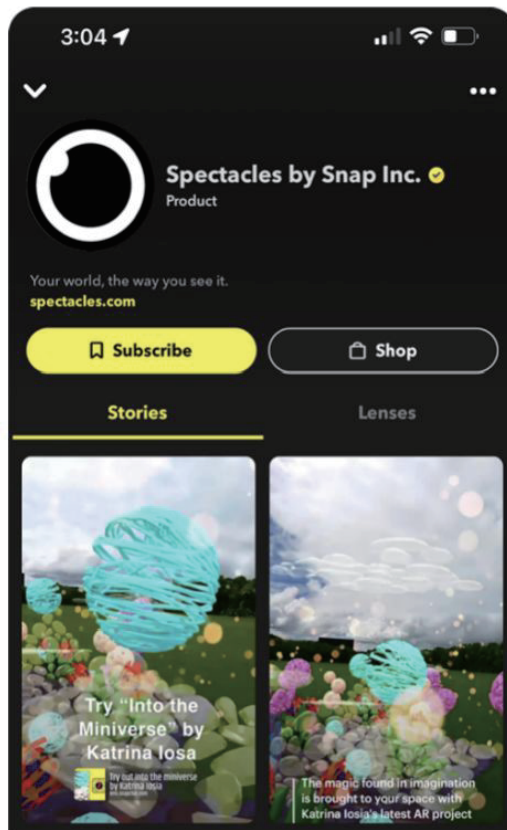
Subscribe (订阅)

Snapchatter 可以直接在品牌主页或在搜索结果中, “订阅” 品牌频道。

.....

Saved Stories (已保存的故事)

品牌可通过该功能持续展示热门的 Snap、公开故事、照片和视频, 圈粉新客, 让 Snapchat 迅速了解核心产品或服务。



Native Store (线上商店)

品牌可以在这里打造一站式购物平台, Snapchat 可以在线上商店中浏览、试用试穿、甚至购买产品。电商类品牌可重点关注(详见后文“企业官方频道的运营建议-转化”部分)。

.....

Spotlight (聚光灯)

可将品牌的公开故事同步到 Snapchat 短视频平台 Spotlight 中。

.....

AR Lenses (AR 滤镜)

打造品牌定制趣味 AR 体验, 让短暂的 AR 推广活动持续活跃, 提高 Snapchat 的参与度和互动, 帮助品牌提高曝光率。

2

Public Profile 创建



2种情景下帮您快速创建



我们提供两种情景下的快速创建方式:

情景一: 广告主**未有**用户名(username)及企业主体(Business Organization)

创建Snap新账号 ——> 创建自主企业 Org ——> 创建Public Profile

情景二: 广告主**已有**用户名(username)及企业主体(Business Organization)

自主企业 Org ——> 创建Snap新账号/使用Snap老帐号 ——> 创建Public Profile

如何创建 Public Profile ?

2种情景下帮您快速创建



情景一：广告主未有用户名(username)及企业主体(Business Organization)

需要客户自行创建企业主体Organization(Org)，拥有Org Admin权限，非现在广告投放账户所在的Org。

TECDO HONG KONG LIMITED-Organisation ID ❌

- 1 点击网址：<https://accounts.snapchat.com>，进入账号登录页面；
- 2 创建Snap新账号：点击Sign up，创建snap新账号，填写相关内容，点击「Sign Up & Accept」；

Frist Name：品牌名-Profile中品牌展示名，即Display Name

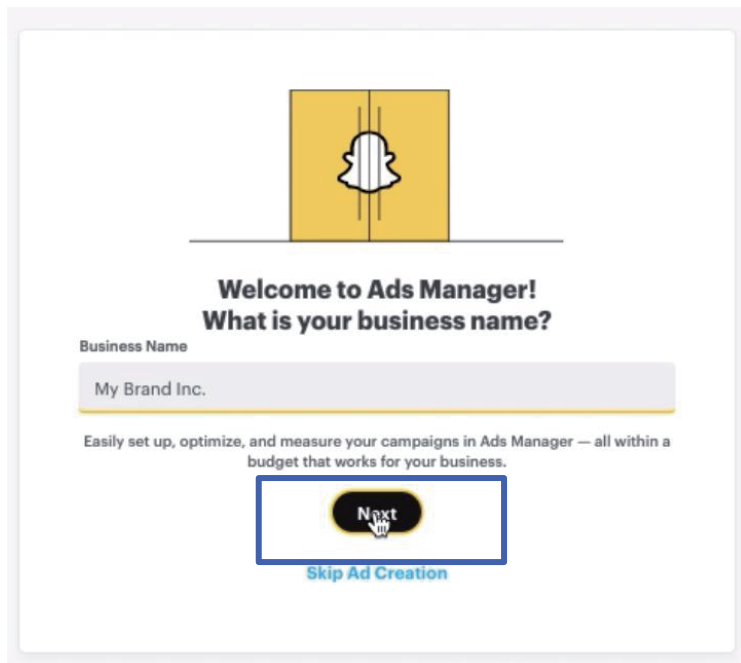
Username：登录名

- 由于**First Name**会成为**Profile**的品牌展示名，**Username**也会在**Profile**页面展示，请规范填写，最好和品牌强相关。
- **First Name**可在App内随时更改
- **Username**一年可更改一次

如何创建 Public Profile ?

- 3 创建企业Org** : 请填写 Business Name, 即企业 Org 名称, 点击「下一步」;
- 4 国家货币** : 请选择您广告业务的国家及货币, 点击「下一步」您的『Business Account』企业Org账户将自动创建 ;
- 5 创建Profile** : 进入以新注册的 username 为账号的页面, 点击「Create Public Profile」后 Public Profile在新企业Org下成功创建, 等待设置。

(若点击「Use a Different Username, 则可以选择使用已有Snap账号进行Profile创建」, 详见「情景二」)



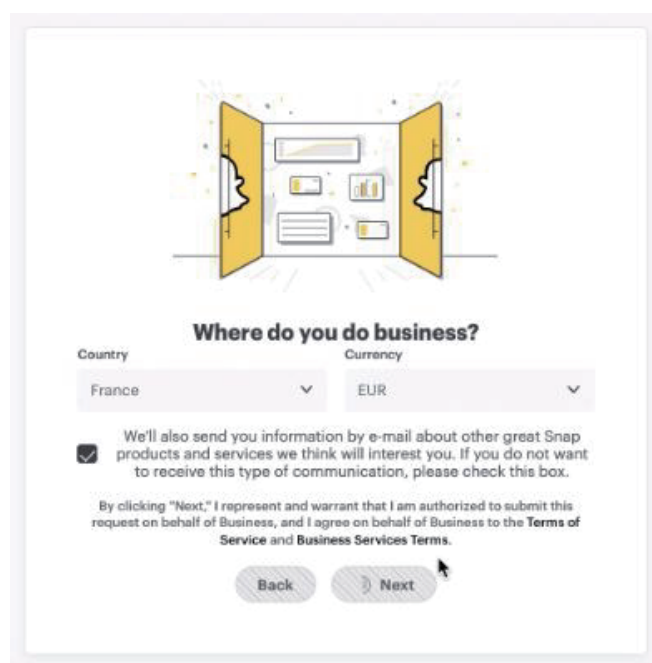
Business Name

My Brand Inc.

Easily set up, optimize, and measure your campaigns in Ads Manager — all within a budget that works for your business.

Next

[Skip Ad Creation](#)



Where do you do business?

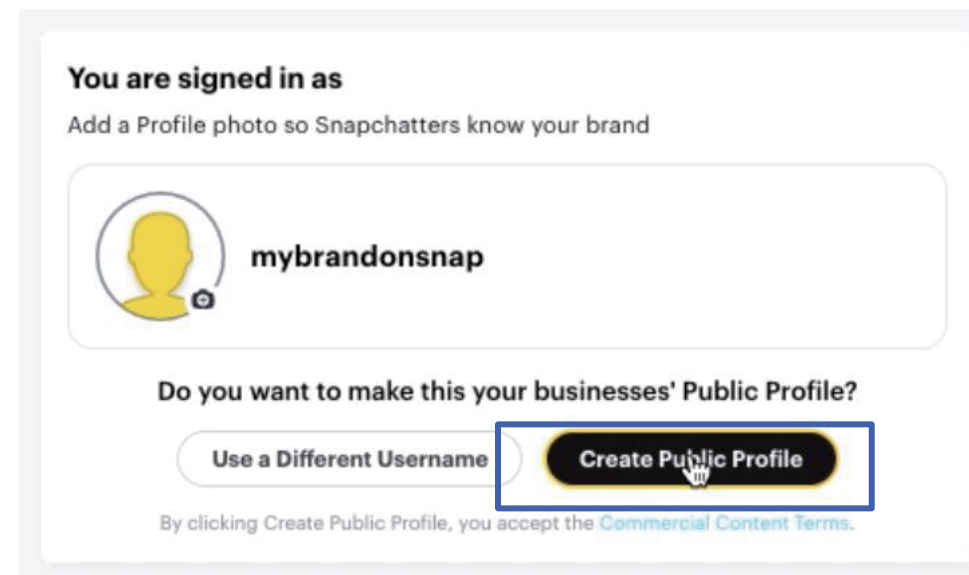
Country Currency

France EUR

We'll also send you information by e-mail about other great Snap products and services we think will interest you. If you do not want to receive this type of communication, please check this box.

By clicking "Next," I represent and warrant that I am authorized to submit this request on behalf of Business, and I agree on behalf of Business to the [Terms of Service and Business Services Terms](#).

[Back](#) **Next**



You are signed in as

Add a Profile photo so Snapchatters know your brand

mybrandonsnap

Do you want to make this your businesses' Public Profile?

[Use a Different Username](#) **Create Public Profile**

By clicking Create Public Profile, you accept the [Commercial Content Terms](#).

如何创建 Public Profile ?

6 设置 Profile: 之后跳转至新建企业Org下, 点击左上方Ads Manager内「Public Profile」模块, 进入Profile设置页面;

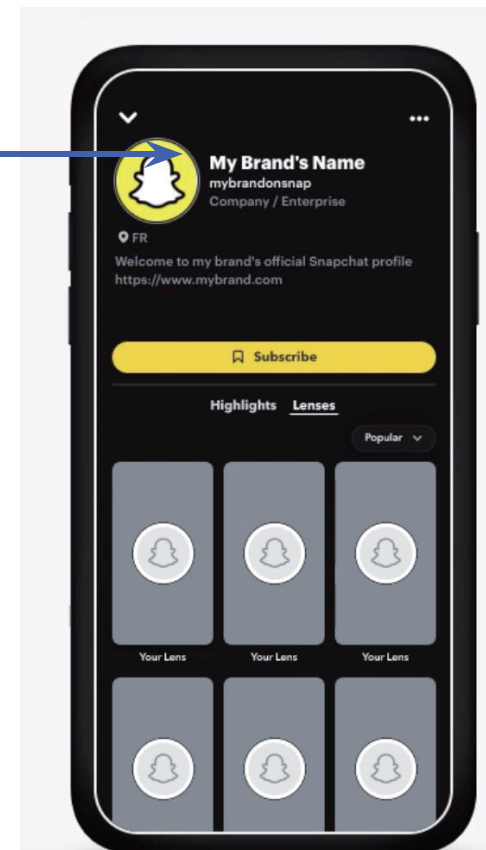
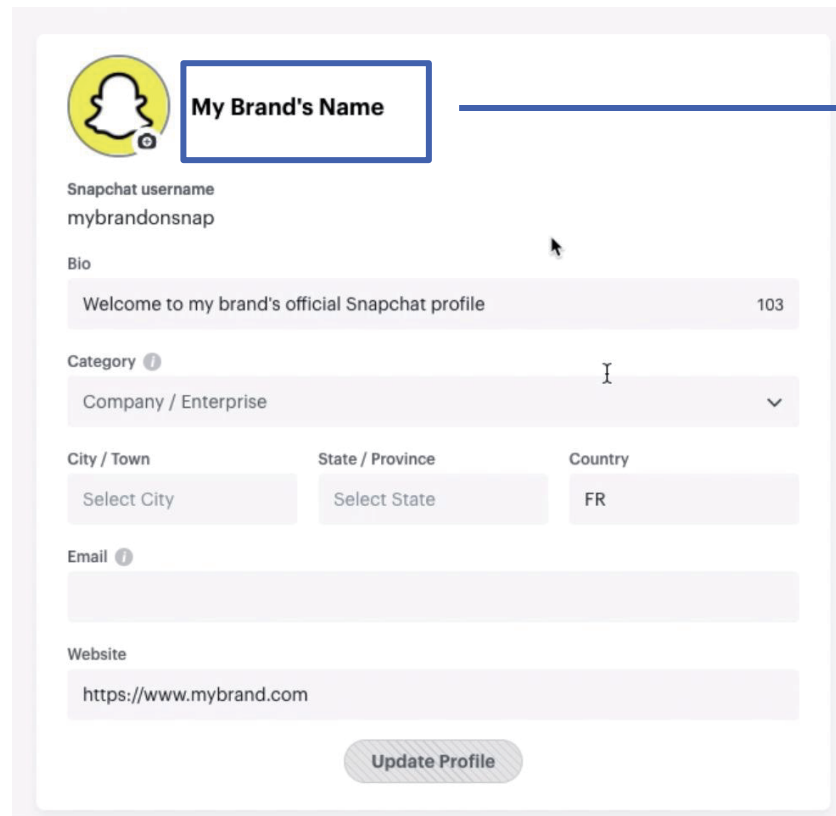
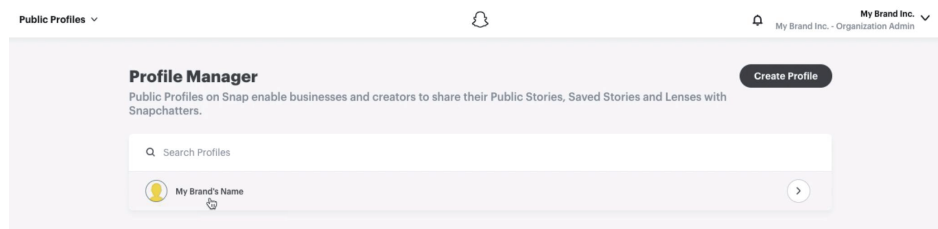
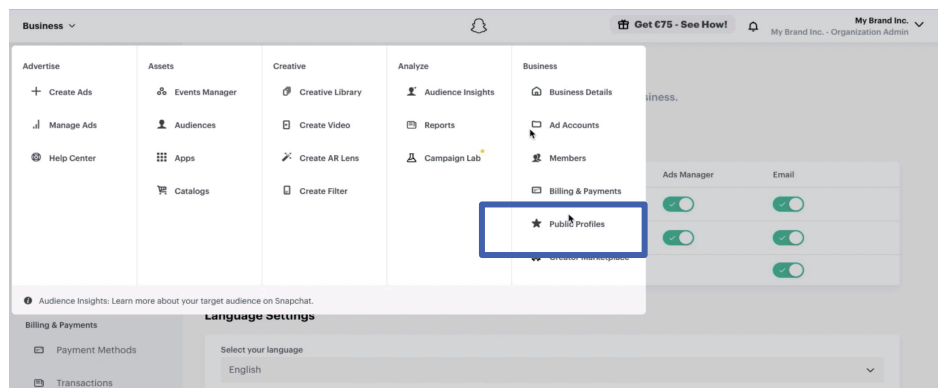
Display Name: 品牌展示名 (Business Name/First Name)

username: 登录名

Bio: 像用户传达和介绍品牌的一句话

Category: 所属行业或品牌类型

之前注册时填写的Frist Name在此处展示为品牌名
Business Name为企业Org主体名



如何创建 Public Profile ?

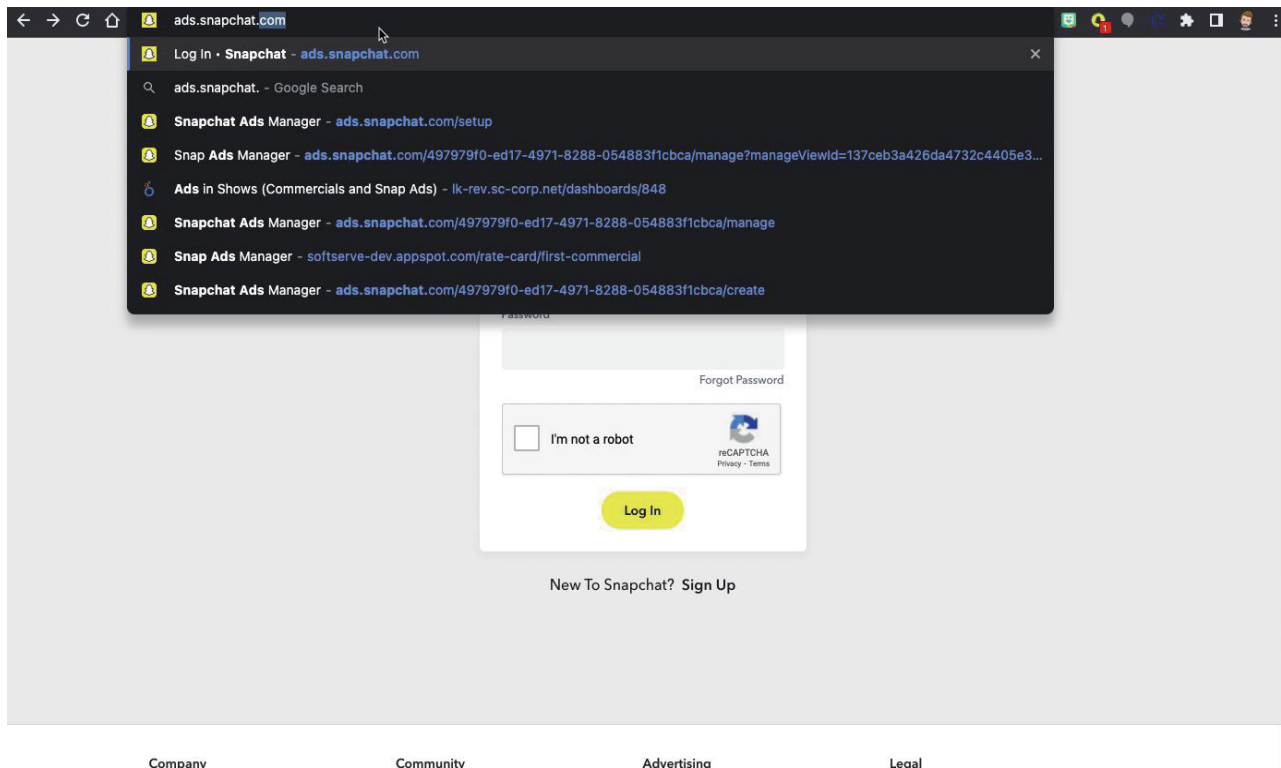
Tips

- 输入信息后, 点击 "Update Profile" 后, 您的Profile将在企业 Org「Public Profile」模块中展示, 并可在Snapchat APP中上线且可搜索。请确保已经在Profile中设置好了所有核心业务信息, 并且准备好Lenses和Highlights。
- 在您的企业Org和Profile设置完成后, 不要忘记下载Snapchat for iOS或下载Snapchat for Android的App来管理Profile。我们鼓励通过添加 "双重认证" 来确保账户的安全。

视频教程

视频链接:

<https://drive.google.com/file/d/1RIAWbnlbnDufDBjFfrAY7P12zZINj6yj/view?usp=sharing>



2种情景帮您快速创建



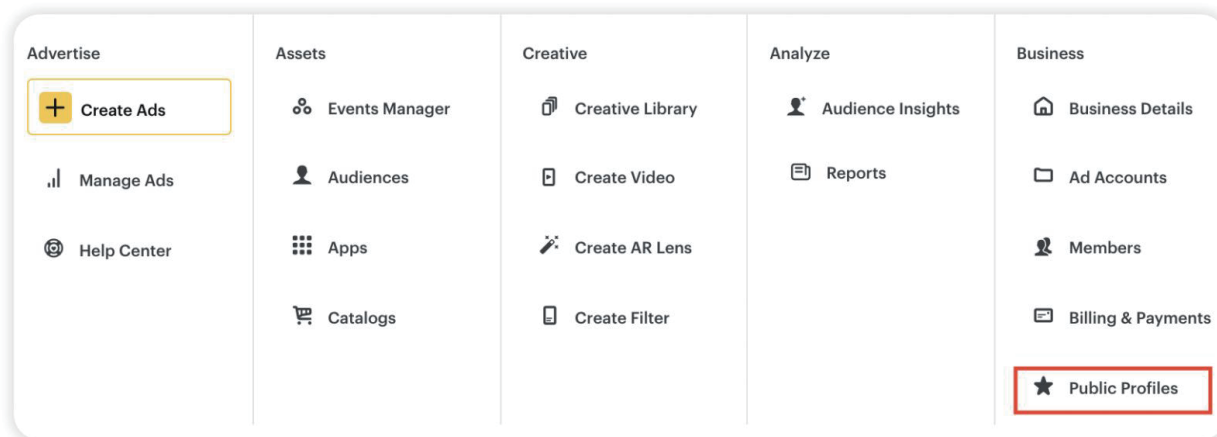
情景二: 广告主已有用户名(username)及企业主体(Business Organization)

1 拥有Org Admin权限的用户访问 business.snapchat.com并登录 Ads Manager。点击左上角的主导航栏, 找到“Public Profiles”, 选择新建一个 Snap 账号或选择已有账号。(『Create a Snapchat account』或者选择『I already have a Snapchat account』)

→ 『Create a Snapchat account』: 创建全新的Snap账号登录和创建及管理Profile;

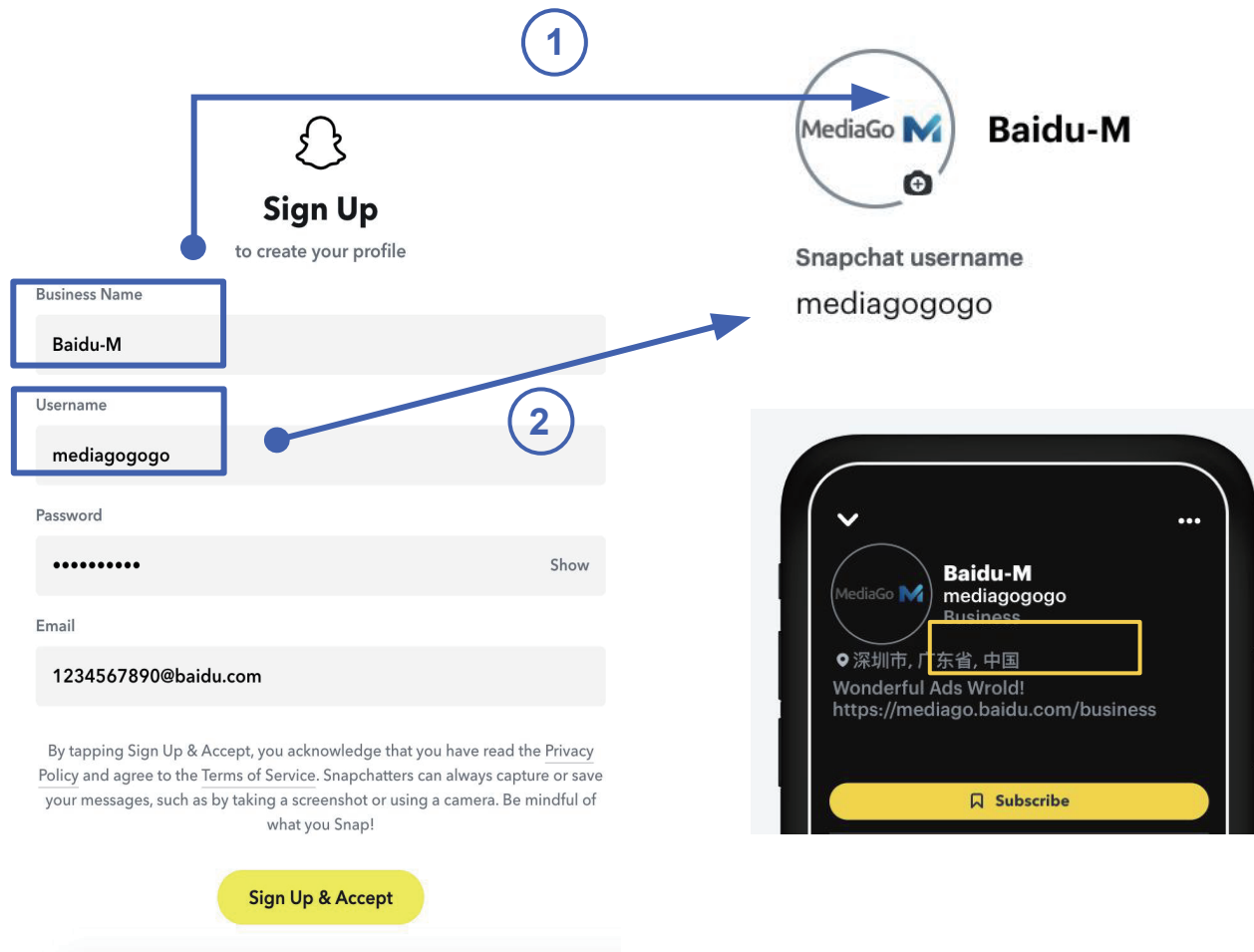
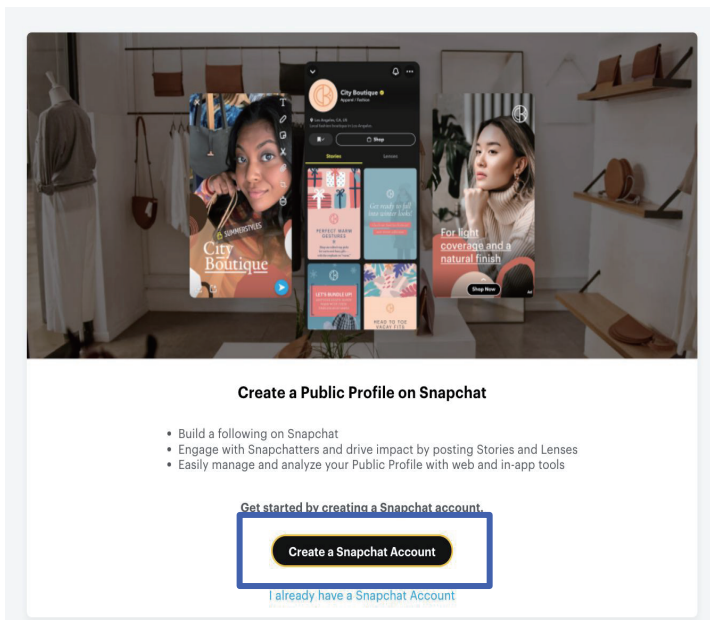
→ 『I already have a Snapchat account』用已有的Snap账号登录和创建及管理Profile。(可以是广告账户登录的 snap 账号)

- 创建新账号会自动创建snap注册用户
- 一个username/登录email只能创建一个Public Profile
- 您的企业Org下最多可创建100个Public Profile



如何创建 Public Profile ?

- 2 『Create a Snapchat account』: 创建全新的Snap账号登录和创建及管理Profile ;
*由于 Business Name 和 Username 会在 Profile 页面展示, 请规范填写, 最好和品牌强相关。



创建全新Snap账号, 进入Sign Up 界面, 填写相应信息, 相当于自动创建新的Snap登录账号。

1-Business Name:

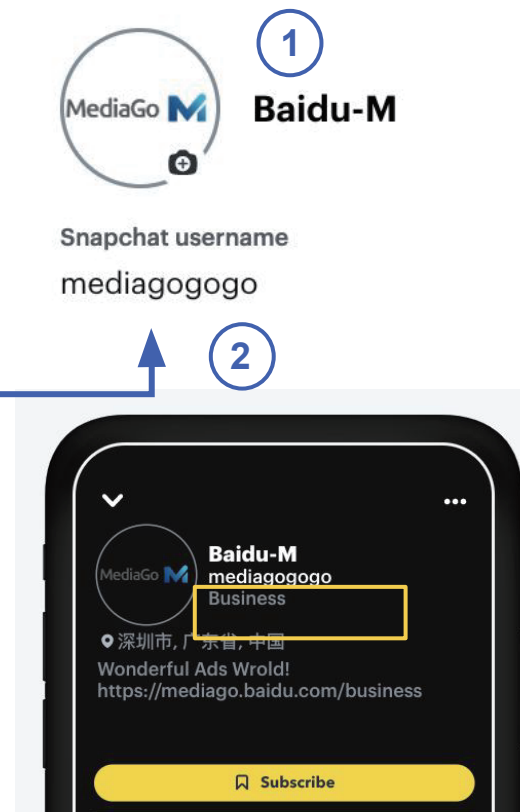
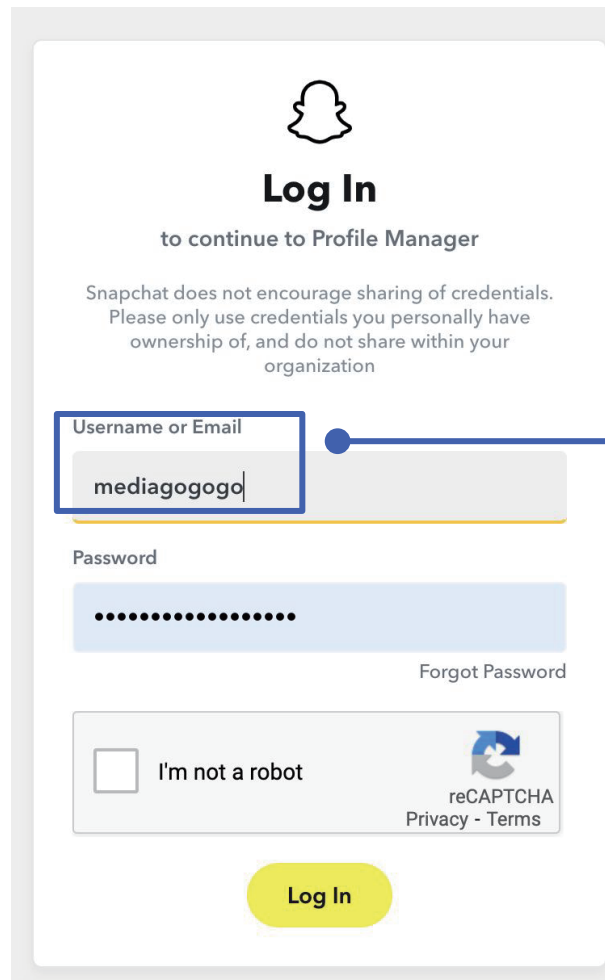
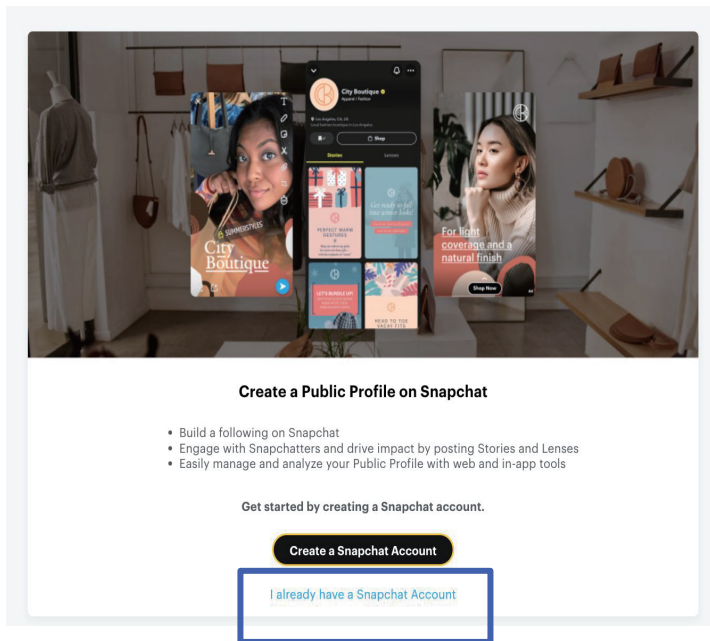
品牌展示名, 也叫Display Name。相当于Snap账号内的First Name, 可在App内随时更改。

2-Username Name:

用户名/登录名。账号及账户登录凭证。

- 一个username/email只能创建一个Public Profile。
- Username在Profile显示, 升级为Business Profile不显示。
- username一年可更改一次。

- 2 『I already have a Snapchat account』用已有的Snap账号登录和创建及管理Profile。(可以是广告账户登录的 snap 账号)
*由于 Business Name 是关联账户当时注册时填写的First Name, 如需更改请在 App 页面用此账号登录后做调整。



1-Business Name:

已有Snap账号当时注册时填写的用户 First Name。

2-Username Name:

直接以已有snap账号登录, username直接成为Profile的username。

- 一个username/email只能创建一个Public Profile。
- Username在Profile显示。
- username一年可更改一次。

如何创建 Public Profile ?

3

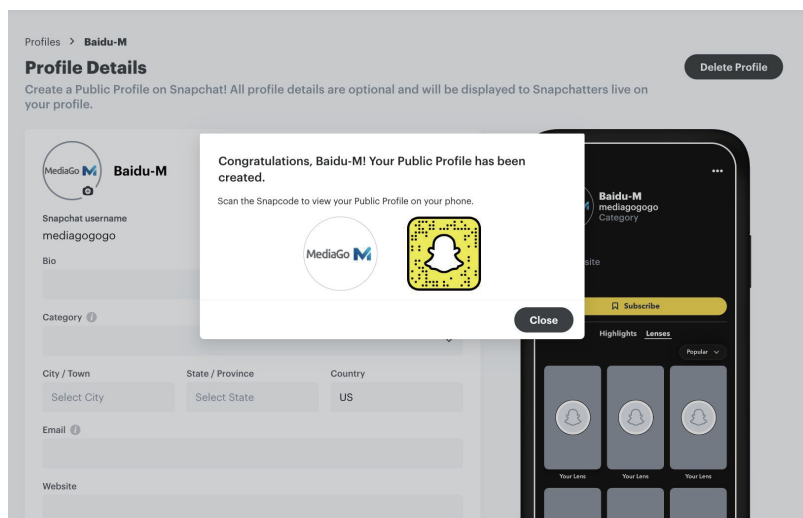
创建成功后, 请填写 Profile 信息。建议尽量填写更多的信息, 让粉丝用户更清晰地了解品牌业务。
请注意: Profile 头像最小尺寸是 320 x 320 pixels (.PNG, .JPG, .JPEG), 最大图片尺寸是 2MB。

Display Name: 品牌展示名 (Business Name/First Name)

username: 登录名

Bio: 像用户传达和介绍品牌的一句话

Category: 所属行业或品牌类型



MediaGo M Baidu-M

Snapchat username
mediagogogo0

Bio
Wonderful Ads World! 130

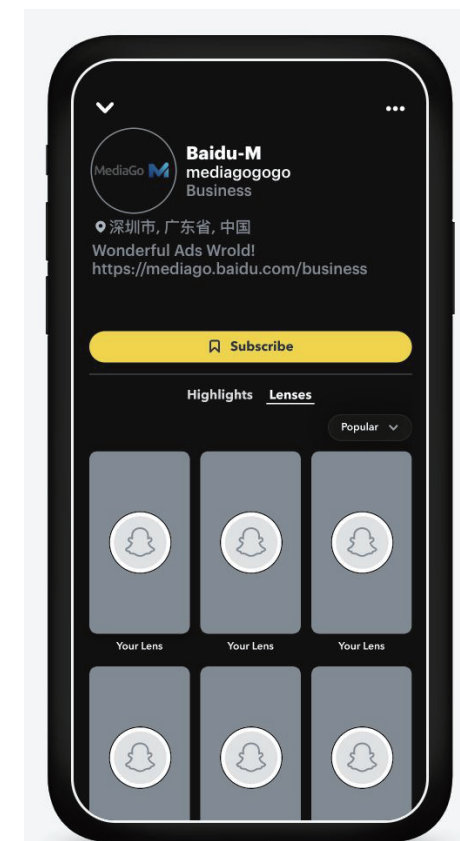
Category ⓘ
Business

City / Town State / Province Country
深圳市 广东省 中国

Email ⓘ
mediagogogo@baidu.com

Website
https://mediago.baidu.com/

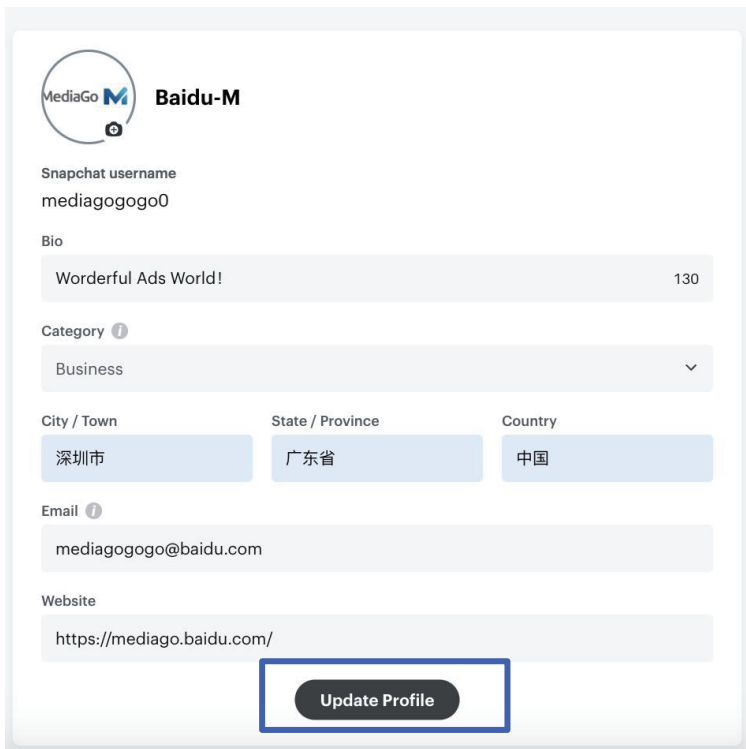
Update Profile



如何创建 Public Profile ?

Tips

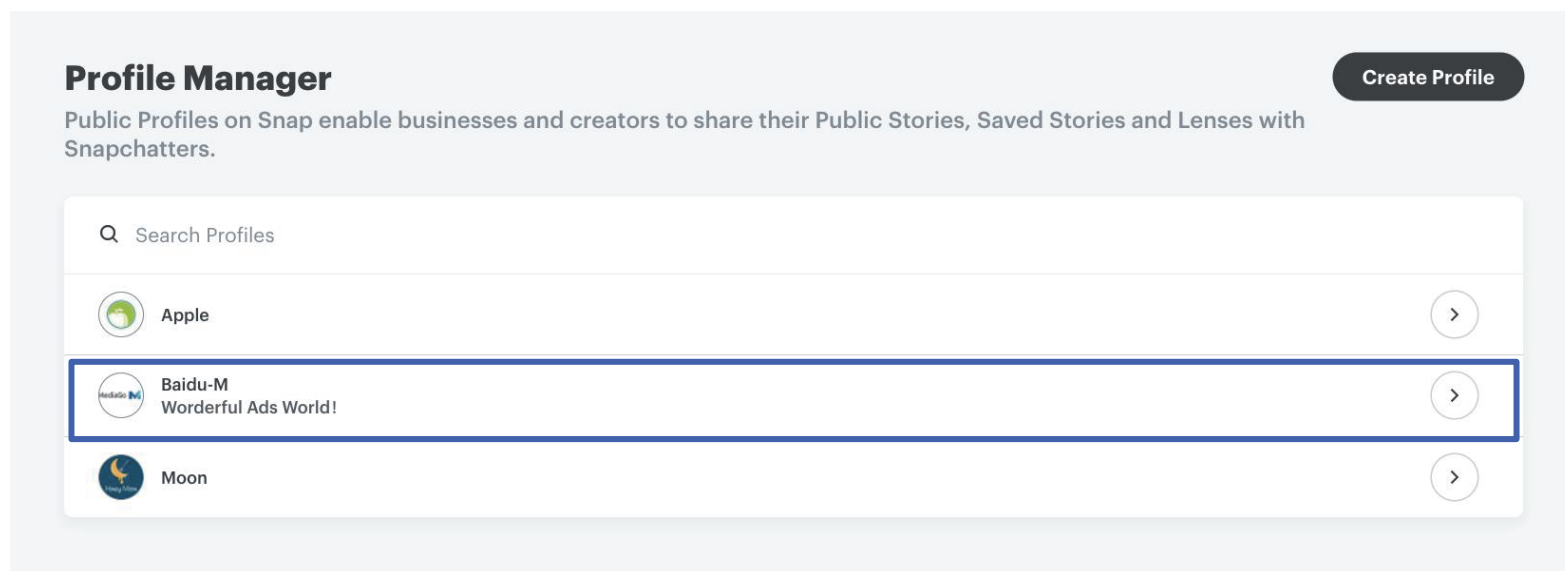
- 输入信息后, 点击 "Update Profile" 后, 您的Profile将在企业 Org「Public Profile」模块中展示, 并可在 Snapchat APP中上线且可搜索。请确保已经在Profile中设置好了所有核心业务信息, 并且准备好Lenses和Highlights。
- 在您的企业Org和Profile设置完成后, 不要忘记下载Snapchat for iOS或下载Snapchat for Android的App来管理Profile。我们鼓励通过添加 "双重认证" 来确保账户的安全。



The screenshot shows the Snapchat profile creation interface for a business account named "Baidu-M". The profile picture is the MediaGo logo. The form includes the following fields:

- Snapchat username:** mediagogogo0
- Bio:** Wonderful Ads World! (130 characters)
- Category:** Business
- Location:** City/Town: 深圳市; State/Province: 广东省; Country: 中国
- Email:** mediagogogo@baidu.com
- Website:** https://mediago.baidu.com/

An "Update Profile" button is located at the bottom right of the form.



视频教程

视频链接:

https://drive.google.com/file/d/1qT22mUp1X2JKmvVky_4gXIDEA0DXWjTf/view?usp=sharing

The screenshot displays the Facebook Business Settings interface for 'My Brand Inc.'. The left sidebar contains navigation options: Business Settings (selected), Members, Ad Accounts, Apps, Shared, User Settings, Catalogs, Billing & Payments, Payment Methods, Transactions, and Invoices. The main content area is titled 'Business Details' and includes a 'Save Changes' button. Under 'Organization Info', the Organization Name is 'My Brand Inc.', the Organization Address is 'No Street Address, No City, France', the Organization ID is '9532db2a-ac6d-4e98-ad7a-eb779ad13045', and the Tax ID is 'FRXX123456789'. The 'Billing Address Book' section shows a table with one entry: 'My Brand Inc.' with email 'brandname.snapchat@gmail.com' and address 'No Street Address, No City, France'. The 'OAuth Apps' section shows 'You have added zero OAuth apps.' and a '+ OAuth App' button.

Billing Center Name	Email	Address
My Brand Inc.	brandname.snapchat@gmail.com	No Street Address, No City, France

3

Public Profile 分享



如何分享Public Profile？

只需四步，轻松分享Public Profile



Public Profile与广告账户在不同的 Organization 下：

- 1 Public Profile所在的Organization(广告主公司自己的Org)需要获取想要共享这个Public Profile的钛动 Organization ID(也就是广告在投的钛动Org ID)。

TECDO HONG KONG LIMITED-Organisation ID **80bd6b3b-216f-4d5f-ab49-d160fcb8bb54**

- 2 获得钛动 Org ID后，从顶部导航栏中选择“Business Details”，然后在左侧导航栏中点击“Share”；

- 3 选择需要共享的品牌频道，然后在“Org ID”一栏输入获取的 Org ID(包括连字符)，点击“Share Profile”；

- 4 之后被分享了品牌频道的 Organization 按相同 Org 下的步骤进行操作。

Tec-Do 2.0
钛动科技
Business

Business Settings

Business Details

Members

Ad Accounts

Apps

Shared

User Settings

Catalogs

Shared

Share your public profile with another organization for use in advertising.

No Profiles Shared

Start Sharing

Share a profile

Select a public profile to share and enter the Organization ID you want to share it to.

Profile

LosbeingLos

Organization ID

89b29824-7ddb-4es4-98f5-ce11f4c12345

Organization ID can be found on the Business Details page in Business Manager.

Cancel

Share Profile

3

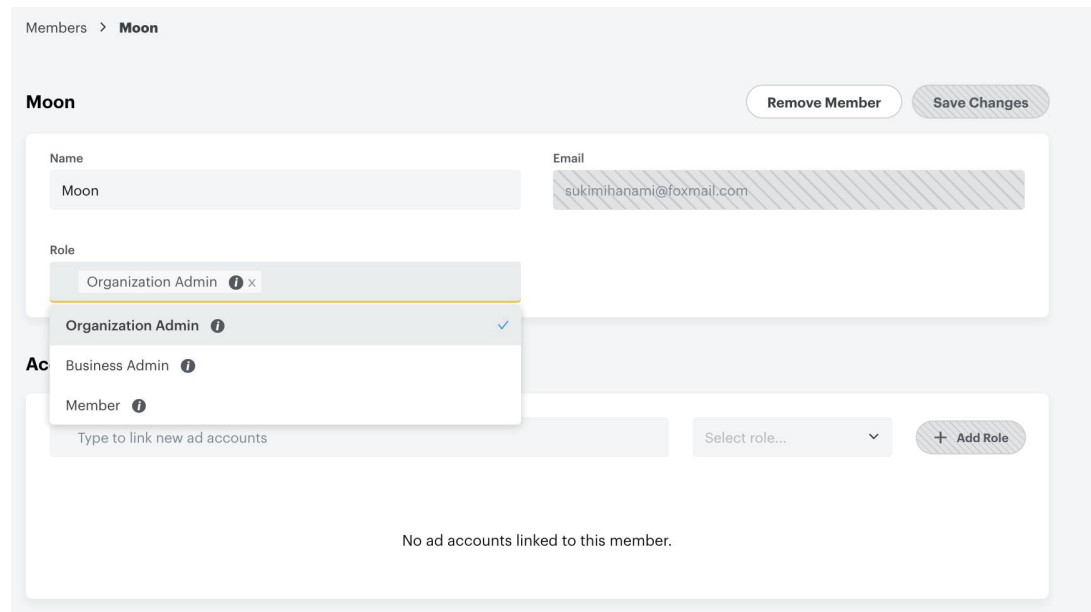
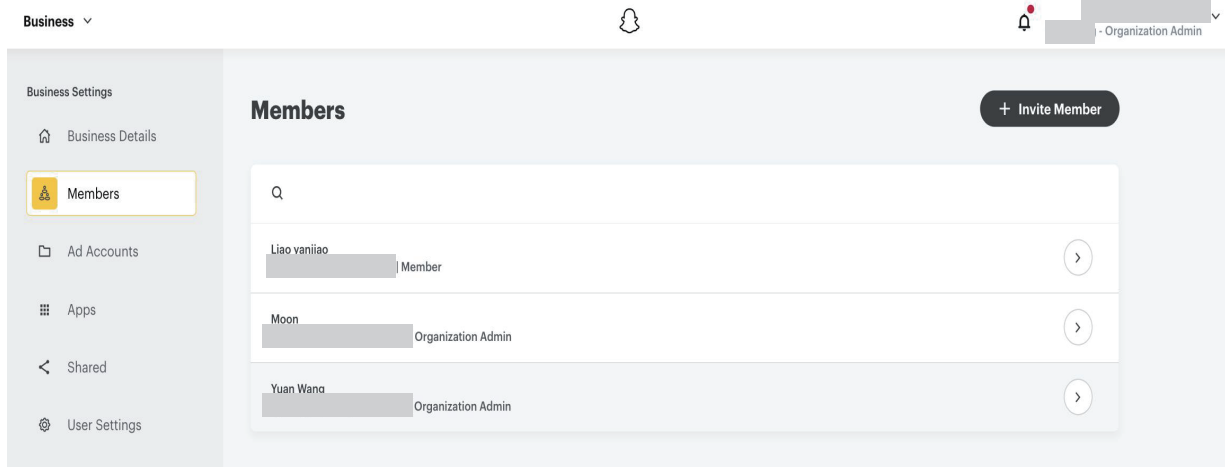
角色分配及管理授权



企业Org权限



1. 导航到左侧导航面板上的‘Member Roles’, 输入团队成员的Snapchat username, 并为他们选择一个角色。
2. 如果该成员还不是组织的成员, Org admin可以点击进入顶层导航, 进入Member, 并将其添加为member/org admin, 并添加Public Profile角色。
3. 您和您的管理员可以在任何时候删除成员角色。要更改角色设置(role settings), 请返回 ‘Member Roles’进行更改。
 - **Organization Admin**: 拥有整个企业 Org 下所有管理、编辑、查看权限
 - **Business Admin**: 拥有除了广告账户、Profile 及 Catalog 模块以外的所有权限
 - **Member**: 可访问被授予权限的模块部分, 在广告账户中需要被授予权限才可执行对应操作权限



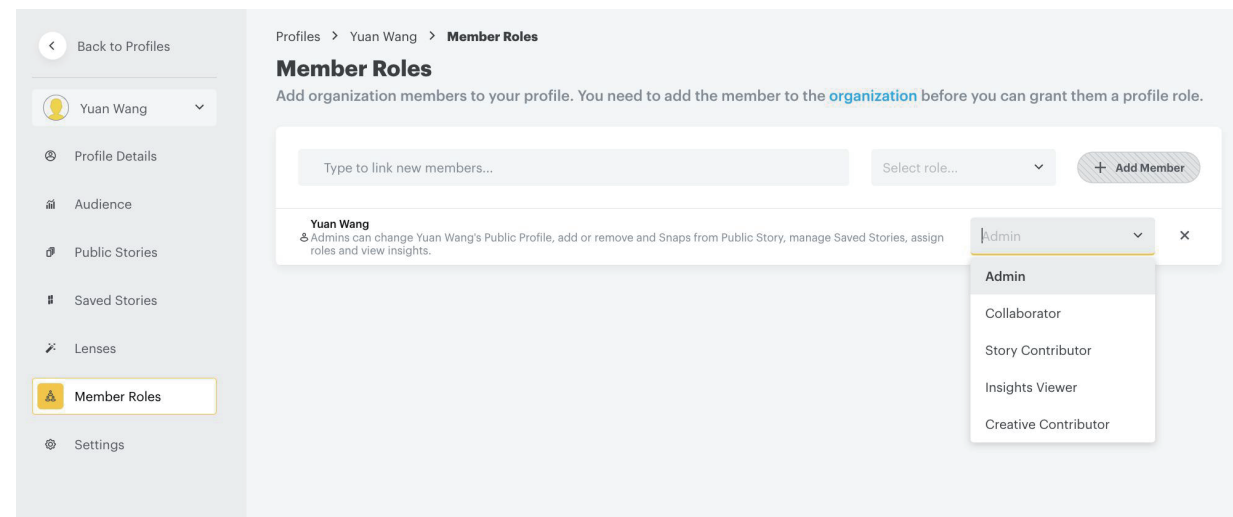
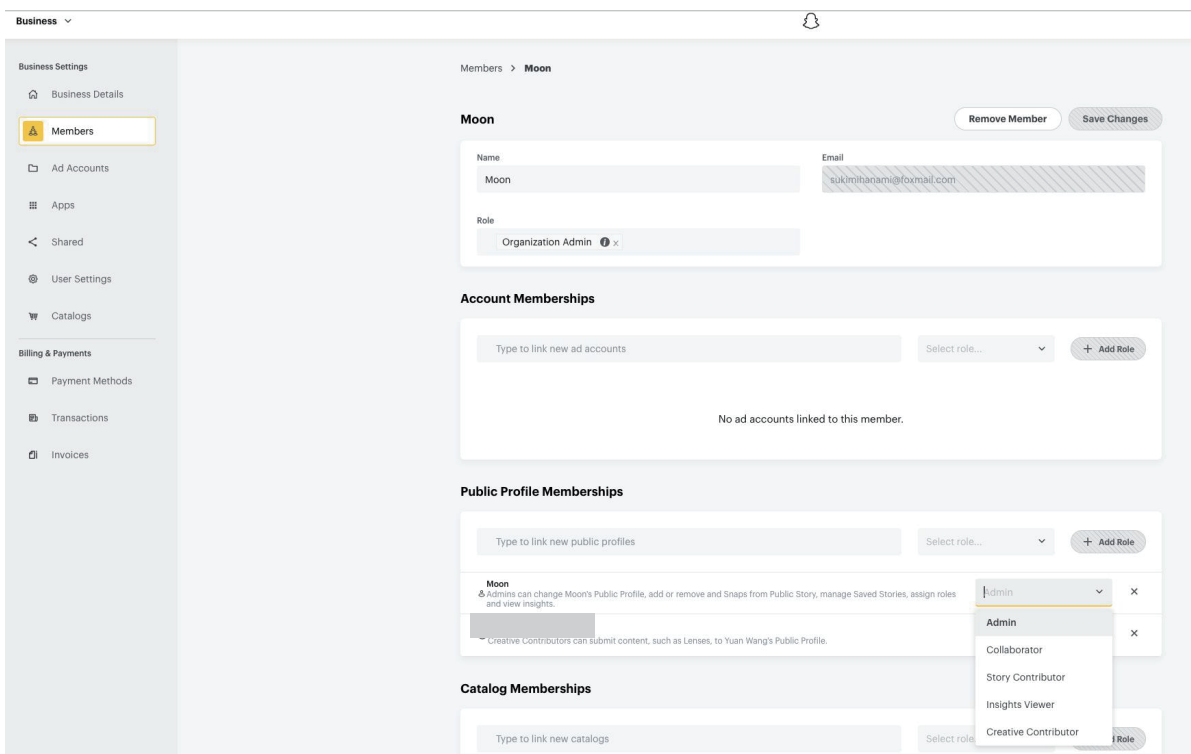
Public Profile 权限



- 设置通道1:可在 Org Member 内设置对应 Profile 管理角色;
- 设置通道2:可在Ads Manager 导航-Public Profile左侧导航栏设置。

◆ 品牌频道权限范围一览 ◆

- **Admin**:可以添加/删除故事, 分配用户权限以及浏览所有的品牌频道洞察报告。
- **Profile Collaborators**:可以添加/删除故事, 浏览所有的故事洞察报告。
- **Story Collaborators**:可以添加/删除故事, 仅可浏览自己发布的故事洞察报告(例如网红/达人)。
- **Creative Contributor**:只能在品牌频道发布 AR 滤镜。
- **Insights Viewer**:只能浏览所有的品牌频道洞察报告。



4

Public Profile与广告账户绑定



绑定广告账户方式

在完成自己企业Org下Public Profile创建并且成功分享给Baidu Org后, 请广告主提交需要将绑定此Profile的广告账户通过邮件发送给对应百度AM同学, 由百度AM完成后台绑定。(邮件模板详见下一页)

关联投放方式

广告账户与Profile关联后, 当创建广告时, 确保 "Link Brand Name to Public Profile "的开关处于开启状态, 并选择了对应的Profile, 用户就将能够点击品牌名称而直接跳转到Profile。

打开关联需要具备权限

1. Profile 所在客户企业Org中具备: Org Member+Profile Admin 以上权限
2. 广告账户所在Baidu下Org中具备: Org Member + Campaign Manager 权限

Public Profile 账户绑定申请

Hi Team,

以下是xxxxx的Public Profile 生成、分享情况及绑定需求, 请查看:

Public Profile 名称	
是否已经分享Public Profile给钛动 (发送绑定邮件前请确认已将您的Public Profiles分享至钛动Org)	是
Baidu Org 名称及Org ID (填写您的Snapchat账户所在的钛动Org)	Org Name: Org ID:
需绑定 Profile 的广告账户名及账户ID	账户名: 账户ID:

感谢您的配合, 如有任何问题请随时联系我们, 谢谢!

顺祝商祺!

Tips

对于站群客户来说, 请考虑是否后续要运营 Public Profile 页面及人力情况:

1. 如果不想运营, 建议开设一个 Public Profile, 绑定所有账户, 确保广告正常投放;
2. 如果后续想运营, 可选择想要开设的品牌, 对应创建多个 Org 或同个 Org 下创建多个 Public Profile;
3. 对于剩余小站点或者不想创建 Public Profile 的站点, 可集中开设一个 Profile 统一绑定, 确保广告后期 正常投放。

5

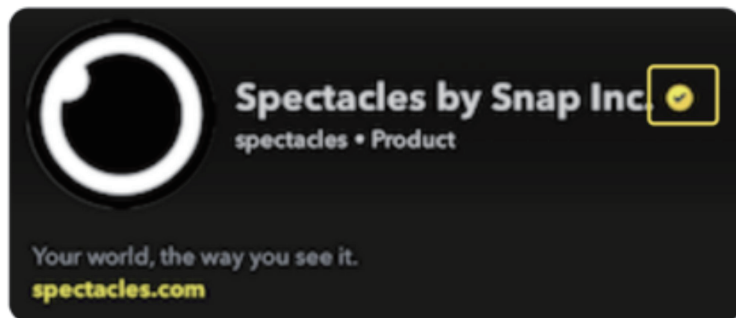
**Public Profile升级为
Business Profile**



什么是 Business Profile？

Business Profile 相当于 Public Profile 的升级版, 是经媒体认证的品牌认证, 极大提升品牌价值 and 公信力。

通过认证后品牌名右上角会有一个黄色的 对钩认证标志。



注: 约会类、酒精类、涉及大麻和赌博相关行业暂不提供认证。

如何升级为 Business Profile？

Public Profile创建成功之后, 广告主可提供以下信息(英文版), 百度将提交媒体对您的Profile进行升级。

您需提供以下信息:

1. **Brand:** 您的品牌名
2. **Style:** 您的品牌类型
3. **Target location:** 主要运营及广告投放地域
4. **Authentic:** 品牌信誉度背书
5. **Complete:** Profile 创建情况
6. **Well-known:** 品牌介绍及品牌发展、运营情况(需提供资料)
7. **Account Name&ID:** 品牌在投广告账户名称及广告账户 ID
8. **URL links:** 广告账户链接

6

Public Profile运营与最佳实践



01

日常运营技巧和策略：



- **核心策略：**

运营品牌频道一定要有明确目标，如拉新、提升用户粘性、打造闭环式购买体验等。根据目标，对内容更新方向和粉丝互动频率做调整。想要打造优质的品牌频道，内容始终是核心。

- **内容策略：**

Snapchat 是一个包容的创作平台，可尽情展示独特的品牌形象，内容生动有趣即可，不用苛求过于精美，要持续尝试，敢于试错。

- **运营策略：**

持续更新内容，根据数据洞察不断优化。注重和粉丝的互动，定期回复粉丝并创建常见问题列表。

01

日常运营技巧和策略：



探索期

活跃账号：账号注册初期会有一段时间0播放，此阶段要保证持续、稳定更新，多好友互动，保持活跃。

扩大体量：在最短时间内多加好友，与好友互推；内容、素材不设限，可以通过宠物、memes等受众较广的素材迅速积累订阅者

调整期

类目调整：加大符合品牌调性的内容权重，筛掉原先积累的非目标群体，吸引更多潜在的目标用户。

内容调整：多做AB Test，调整内容、投放时间、互动方式、风格等，对比用户数据，得出一套受用户欢迎、易涨粉的运营策略

稳定期

品牌形象：经过调整，此阶段用户结构基本符合品牌调性，可以在内容上更突出品牌形象，为订阅者制造记忆点。

利用资源：可以开始利用账号自身资源，为网站、产品、滤镜引流；可以开始寻求与草根网红、中小网红的合作

01

日常运营技巧和策略：



运营环境

- 发布时间根据目标用户地区的时区作相应调整，以适应当地用户的活跃时间(9:00– 14:00; 19:00 – 00:00)
- 发布Spotlight时, 选择目标用户地区的VPN节点, 投放内容才能在该地区达到最大的曝光效果。

运营渠道

- **Spotlight**: 任何人可见, 由Snapchat推荐【高日活公域, 适合账号初期引流, 发大量视频】
- **Public Story**: 订阅者、潜在用户(非订阅者)可见【随着订阅者增多, PS被推荐给潜在用户的可能性越大】
- **My Story**: 仅好友可见【运营中后期, 可以私发一些专属福利, 推广活动, 小quiz等, 零距离互动】
- **Highlight**: 任何进入Profile的人可见【用户进入profile看到的品牌门面, 需要精细推敲产出最优质的内容】
- **Lens**: 任何进入Profile的人可见, 任何在 lens community 的人可见【有趣的滤镜可以带来源源不断的粉丝】

02 内容运营技巧:

● AR Lens 运营方面

Lens作为一种品牌资产,永久驻留在你的品牌专区以及Lens Community里,不断被新的用户发现,从而带来源源不断的流量。

浏览图: 条件允许的情况下,可以选择小网红或者目标受众熟悉的脸孔作为滤镜代言人,可以增加滤镜的观看率。

滤镜形式选择: 尽量选择大众都可以有互动体验感的形式,如自拍+word lens的组合。

命名: 选择一个合适的滤镜名称可以增加被用户搜索到的几率。

原生运营引流: 利用其他社媒矩阵,推广滤镜的 Snapcode

付费广告引流: 利用付费广告为lens带来更多流量,增加品牌曝光。

02 内容运营技巧：

● AR Lens 素材方面

- 预览：

在 AR 滤镜预览界面，尽可能选择品牌代言人/达人作为模特；AR 滤镜选择：发布应用广泛的 AR 滤镜。前置镜头和后置镜头的 AR 滤镜可以混合使用。在促销或推广活动结束后，可以保留 AR 滤镜至企业官方渠道，让用户通过热门 AR 滤镜认识品牌；

- 命名：

在为 AR 滤镜命名时要考虑周全。使用简明扼要的文字和流行的关键词，确保 Snapchatter 能够轻松找到这些滤镜；

- 免费投放：

邀请达人玩转品牌 AR 滤镜，并创造品牌相关内容，提高原创内容投放效果。尽可能在故事和内容中用到 AR 滤镜。品牌可以生成 AR 滤镜 Snapcode，以便在其他平台进行推广。

- 付费投放：

如果免费素材的投放效果不错，可以进一步利用付费广告，大规模曝光 AR 滤镜，为 Snapchatter 提供一系列 AR 体验，促进品牌内容的分享。

02

内容运营技巧:



● Public Story 运营方面

内容制作:

即使要带货,也尽量发布看起来不像硬广的故事。用户参与度最高的内容往往是UGC风格的。技巧包括视频中使用Snap自带的字体做标题、添加 Bitmoji 贴纸等。格式可以是静态图或视频,无时间限制,但每条不超过1分钟为佳。

频率:

保持日更3-5个story,最佳发布时间需要根据目标市场时区自行摸索。

连贯性:

尽量保持当天同一时间发布的Story内容相互之前是有联系的。如果是不同主题的,例如健身和换装,那就要分开两个时间点发布。

视频封面:

封面图会吸引用户的注意力并引导他们看完所有的Snap。(上传发布的Story,每十秒会被系统自动切割为一个Snap) 最新发布Story的最后一个Snap第一帧将自动会被系统用作封面图,因此在创建内容时要考虑到这一点。

● Public Story素材方面

- **风格:**发布的故事不要广告化。自然真实或 UGC 风格的内容更受欢迎。此外, Snap 字体、贴纸和 AR 滤镜都可以用来美化视觉效果。
- **发布频率:**定期发布,保持稳定的更新频率。
- **讲述故事:**发布系列 Snap,让故事更生动。尽量确保在同一时间发布公开故事,避免 Snap 在不同时间失效。

- **缩略图:**缩略图能够吸引 Snapchatter 的注意力,有助于提升互动。正式发布时,最后一个 Snap 通常会被系统默认为缩略图,所以在创建内容时,要注意这张图的设定。

02 内容运营技巧:

● Saved Story素材方面

内容: Saved Stories 是展示品牌形象的最佳方式！ Saved Stories 可通过公开故事发布或直接从手机相册发布。

缩略图: 选择清晰, 高辨识度的图片, 优先考虑放置人脸和特写, 类似于故事广告封面。

标题: 标题是提高互动的主要因素, 有趣、吸睛的标题更容易吸引点击。

讲述故事: 确保每个已保存的故事都有叙事结构, 已保存故事中不要超过 15 条 Snap。

02 内容运营技巧:

● Spotlight 运营方面

内容制作: 必须是短视频(10秒内为佳)使用Snapchat的贴纸, 文字标题以及Bitmoji, 装饰你的Spotlight内容, 会使得风格更UGC。

Hashtag : 巧用标签 (hashtag), 为视频增加更多曝光

通用: #snappartner #spotlightviral #fyp #lifehack

节日相关: #july4th #chirstmas #holidayseason

注意: Spotlight 是一个高度重视用户体验的内容社区, 目前还没有商业化, 所以任何含有 promotion或是产品带货的视频都会被拒。

● Spotlight 素材方面

○ **内容:** 聚光灯内容可详细展示品牌发展历程。定期更新, 可以确保用户看到最新且丰富的品牌信息。品牌可通过 Public Stories 和相册直接增加聚光灯内容。

- **缩略图:** 选择清晰可识别的图片。优先选择脸部和特写镜头, 跟 Story Ads 的封面类似。
- **标题:** 标题是提高互动的主要因素, 有趣、吸睛的标题更容易吸引点击。
- **讲述故事:** 确保每个已保存的故事都有叙事结构, 避免一个聚光灯内容超过 15 条 Snap。
- **付费投放:** 利用付费广告活动增加聚光灯内容的曝光, 以此提升品牌认知度, 增加用户互动和订阅。

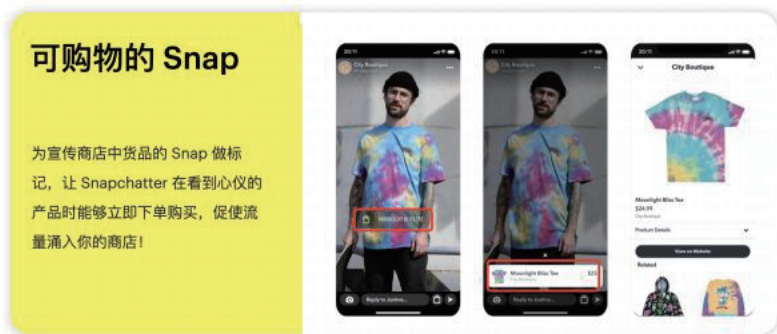
02 内容运营技巧:

● Native Store 方面

转化-线上商店:

强烈建议电商/酒店/旗舰店这三类广告主, 开通 Native Store(线上商店)功能, 并持续更新线上商店的产品。用户可在站内浏览商品并下单。(*目前仅 Shopify 类商店支持站内下单结算, 非 Shopify 类商店将跳转至站外 Web 下单结算)。

创建商店点击查看: <https://view.highspot.com/viewer/6216fc9556513d1596a8cae1>



> 引流技巧:

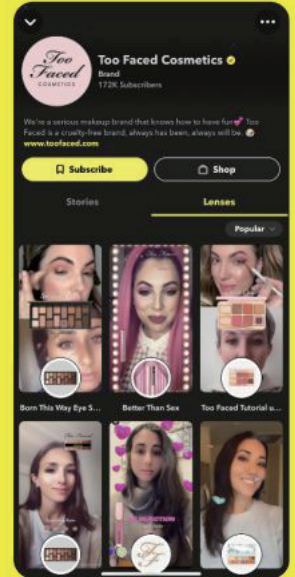
- Snapchatter 可直接通过广告进入品牌频道, 设置广告组时, 开启“Link Brand Name to Public Profile”, 用户在广告中点击品牌名或头像即可跳转到品牌频道;



- 广告主也可以通过投放广告的形式专门为品牌频道引流, 可通过添加 Deep Link 至系列广告(包括: Snap Ads、Story Ads、Collection Ads 及 Dynamic Ads), 引导用户跳转到品牌频道。

→ 美妆案例: Too Faced Cosmetics

Too Faced Cosmetics 将品牌频道打造为专属 AR 体验馆, 在这里, Snapchatter 可以免费试妆、学习美妆教程。通过这样的互动, 品牌知名度大幅提升。



Too Faced Cosmetics 将品牌频道打造成 AR 滤镜支持的品牌主页

AR 产品试用 **1,180 万次**

AR 产品分享 **11.78 万次**

品牌渠道中的 AR 滤镜

- 产品知名度
- 新品介绍
- 新品试用

→ 服装案例: Dior

为提高新款 B27 鞋子的销量, Dior 利用 Snapchat AR 滤镜和品牌频道, 打造了一款 AR 试穿滤镜, Snapchatter 可在线试穿 6 款新品, 提高购买意向。



使用 AR 滤镜试穿本季新款 Sneaker, 提高销量

ROA 提升 **6.2 倍**

滤镜自然观看量 **230 万**

泛娱乐案例: Universal Pictures



Universal Pictures 将品牌频道打造成一个永久的 AR 体验馆。在这里, Snapchatter 可以随时使用喜欢的卡通人物滤镜, 化身人物角色。



Universal Pictures 将品牌频道打造成专属 AR 体验馆

- 滤镜观看量超 **3 亿**
- 魔发精灵唱游世界滤镜观看量超 **1.99 亿**

游戏案例: Call of Duty



2020 年 11-12 月, Call of Duty 增加了 40% 的 Snap 发布量, 同时利用 Full-body Tracking 滤镜, 为 Snapchatter 打造主角同款游戏体验。此外, 品牌还开通了 Native Store, 提高游戏周边的销量。



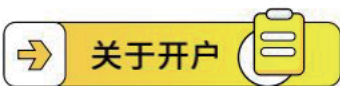
品牌频道成为粉丝开启 Snap 的一大原因

- 2020 年 11-12 月期间, Call of Duty 的品牌频道粉丝数增加 **240%**
- 2020 年 11-12 月期间, Snap 观看量增加 **153%**

7

问答FAQ





Q1

所有的广告主需要在 **2023年3月31日** 前开通品牌频道,这意味着所有在 Snapchat 上投放的广告都需要与品牌频道进行关联。

Q2

Org Admin 与品牌频道和广告账户的关系是什么?

A: Org Admin 下必须设置品牌频道且链接至广告账户 ID。设置完成后,管理员可以发放权限给客户,客户可以管理自己的频道。我们会陆续更新成员和权限分配的相关信息。

Q3

如果广告主不想管理品牌频道,对广告投放的表现有何影响?

A: 开设品牌频道的中小广告主或品牌,即使不更新或不使用品牌频道,也不会影响其广告表现。所以这些客户可以设置好品牌频道并保留,当然,保持品牌频道良好运营会有很多好处。

Q4

是否建议广告主为品牌创建多个品牌频道?

A: 不建议为品牌创建多个品牌频道, 为母公司创建一个品牌频道即可。在某些情况下, 更建议为公司最大的品牌或特许经营商创建品牌频道, 其他小品牌可以链接回主品牌频道。



关于运营



Q1

如何修改品牌频道的名称?

A: 我们建议, 谨慎设置品牌频道的名称。因为, 对外展示的名称对 Snapchatter 来说更易识别和记忆, 与此同时, 我们提供详细的修改步骤, 请[点击这里](#)查看。

Q2

广告层级设置上, 勾选了“Link to Public Profiles”后, 在设置了其他 Attachment 的情况下, 用户如何从广告中进入到品牌频道?

A: 在广告中点击品牌名字/头像支持跳转到品牌频道, 如果用户动作为上滑 (Swipe up), 将正常触发已设置好的 Attachment。

Q3

线上商店是否支持多个 Catalog 对接 Native Store? 是否有商品数量限制?

A: 目前只支持一个 Catalog, 商品数量上限 1000 万。

Q4

广告是否能直接关联到 Native Store?

A: 目前不可以, 只支持先进入品牌频道层级。

我可以在Snapchat APP上设置我的Business Profile账户吗？

不可以。" Business Profile"只能通过加白准入的Business Orgs 和 usernames在 "Business Manager "中设置。设置好后，才可以通过 "Business Manager " 在APP内和web上进行管理。

我可以创建多个profile吗？

是的，一个business organization可以创建多个 profile，并可从同一个 Business Manager 账户进行管理。每个 profile都可以有一组独立的contributors, managers, admins来协作管理该profile。这对于拥有多个子品牌的大型企业来说可能很有帮助。例如，Snap, Inc.是母公司，它可以为不同的品牌--Snapchat、Spectacles和Lens Studio--创建多个profile。

我可以为每个地区或国家设置一个Profile吗？

可以。我们的建议是，全球性品牌可以为每个地区建立一个不同的Profile，但目前建议保持在10个以内。提出这一建议的原因有两个方面。

- 1) 内容展示。当前Profile的内容会出现在APP的 "Discover "部分，"Discover "部分会将其他地区的内容过滤。例如，如果我在美国，我不会在Discover中看到来自麦当劳沙特阿拉伯的内容。我只会看到来自麦当劳美国的内容。
- 2) 内容搜索。我们建议将Profiles保持在10个以下，因为当前我们的搜索排名有一个限制。在我们的搜索算法了解到更多关于Profiles的信息之前，我们目前无法保证在搜索结果中最先出现的Profiles将是与用户搜索最相关的市场。例如，如果我在美国搜索麦当劳，不能保证美国的麦当劳会出现在第一位。我可能会看到澳大利亚麦当劳、日本麦当劳，然后是美国麦当劳。将Profile总数控制在10个内，尽可能让搜索目标在搜索排名中更靠前。

如果一个账户在建立时没有验证他们的电子邮件地址，那么该账户的部分功能将无法使用。您可以通过在APP中采取以下步骤来判断您的电子邮件地址是否已被验证，而不是在web上。

- 1) 当登录到Business Profile的账户时（例如，登录到实际的账户（即麦当劳），而不是以账户中指定角色的用户身份登录），当APP在相机页时，点击左上方的Profile图标。
- 2) 点选屏幕右上方的齿轮图标。
- 3) 点选电子邮件栏。
- 4) 如果电子邮件栏是红色的，说明你的电子邮件没有被验证。
- 5) 点击电子邮件，输入你的电子邮件地址以接收验证邮件，然后点击"重新发送验证邮件"
- 6) 导航到你的电子邮件，并点击验证。

Username用户名和Display Name显示名之间的区别是什么？

Snapchat上的用户同时拥有一个用户名和一个显示名称。虽然不同用户的Display Name显示名称可以相同，但Username用户名对每个账户来说都是独一无二的，主要用于：A) 账户登录，B) 直接添加好友。

对于选择的Business Profiles，Username用户名在搜索结果中是隐藏的，只有Display Name显示名称会出现。用户名可以跟显示名称相同，也可以不同。

如果我不能使用与我品牌相同的username，这会有什么关系吗？

不，没有必要一定要求使用与品牌名相同的username，因为Snapchat Business Profiles有以下功能，使username不那么重要。

通过搜索Username 或 Display Name，都可以找到Business Profiles。

Business Profiles将出现在 "Subscribe "或 搜索的"Top Results" 版块，这与出现在 "Add Friends" 版块的普通用户账户有明显区别。

除非用户已经订阅了该品牌，否则在搜索结果中，Business Profiles的账户旁边会有一个 "Subscribe "订阅按钮。

我如何才能让我的Story内容得到更广泛的传播？

虽然没有确切的方法，但我们建议一次发布3条以上的Snaps。看起来不像广告的原生Stories通常是最受欢迎的，但可以参考本Deck中的创意建议。

我如何将来自Lens Studio、合作伙伴或Snapr内部团队的Lenses提交到我的Profile上？

对于封闭测试版，Lenses必须提交到创建Business Profile的Business Organization下关联的广告账户。一旦提交到广告帐户，Profile managers可以选择Lenses添加到他们的Profile。要将Lenses提交到广告帐户，请参阅[这里](#)以获取更多信息。

如何从同一Business Org下的广告账户中选择镜头？

如果您的广告账户少于 5 个，您将看到所有的 Lenses。如果您有5个以上的广告账户，您将不得不选择广告账户。

您可以在后续更改Lenses的名称吗？

不可以，因为它已经被绑定在 Lens package中。如果您想更改名称，则需要以新的名称重新提交。

你可以更改预览视频吗？

是的，当您选择您想添加到您的Profile中的Lens时，您可以编辑 "Lens Tile "选定预览视频，预览视频将出现在您的Profile和Lens Explorer中，并且可以在Business Manager中随时进行编辑。

我的Lens本来是在我的Profile上，但它消失了，我不知道为什么。

如果该Lens在进一步的审查中被拒绝，这种情况就会发生。拒绝Lens的原因各不相同，但请确保名称中不包含 "Lens "一词。这是Snap的专属商标术语。

当我试图将我的广告账户中的 Lenses镜头添加到我的Business Profile中时，它们没有显示出来。为什么会这样？

将Lenses镜头添加到您的Business Profile，您必须同时具有对应Business Profile和广告账户的管理权限身份，除非您是Organization Admin.

Stories

为什么我看不到我的Stories的Audience Insights受众分析？

Audience Insights受众分析要求您的story的最低浏览量为 10k。

Highlights

Highlights可以持续多久？

只要您愿意，您的 "Highlights "可以一直留在您的Public Profile上。您可以随时通过 "Profile Management "删除它们。

我可以在我的Public Profile有多少个Highlights？

目前，在您的Public Profile，Highlights数量不设上限。

一个Highlight可以包含多少个Snaps？

一个Highlight最多可以包含100个Snaps或5分钟的总内容。（注意：您从Camera Roll上传的视频将被分成10秒的Snaps。）

可以在发布 "Highlight"后对其进行编辑吗？

可以，您可以随时编辑Highlight。只需在您的 "ProfileManagement "中点击tile封面磁贴，然后选择您要编辑的Highlight。

可以在发布 "Highlight"后对其进行编辑吗？

可以，您可以随时编辑Highlight。只需在您的 "ProfileManagement "中点击tile封面磁贴，然后选择您要编辑的Highlight。

为什么我不能将某个Snap添加到我的 "Highlight"中？

如果你是直接从Snapchat添加Snap，你只能添加你已经发布到Public Story 中的Snap（你可以在 Insights中的 "Stories' "页面找到这些）。如果你想添加一个不在该选项卡中的Snap，你可以将该Snap保存到你的Camera Roll 中，然后上传到Highlight。

我可以在我的Public Profile中展示我创建的Lenses镜头吗？

可以！重新设计的Public Profile将为您想展示的任何Lenses镜头提供一站式服务。Snapchatters可以在您的profile上的 "Lenses "标签中找到这些镜头。当有人订阅你时，他们将能够在 "Discover"中看到你的 "Public Story"，在 "Lens Explorer. "中看到你的 "Lenses"。

我还能做些什么来增强我的Public Profile？

除了创建 " Highlights "之外，您还可以通过添加profile照片、简历、电子邮件、类别、位置和网站来确保您的Public Profile尽可能地丰富。在您的 "Profile Management' "屏幕上选择 "Edit Profile"，即可开始整理。



THANKS



更多资讯, 请扫描二维码