

痛风产品可以在360搜索上做引流吗

产品名称	痛风产品可以在360搜索上做引流吗
公司名称	广州点搜网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州天河区珠吉路4号东泰商务大厦F014
联系电话	15521106548 15521106548

产品详情

痛风产品可以在360搜索上做引流吗？广告投放请联系我们

每个渠道的投放有什么技巧？1、搜索引擎，抢占流量入口

主流的搜索引擎入口永远是商家必争之地，如百度，QQ浏览器，谷歌，搜狗，360，神马等渠道。其中较为常见的广告形式就是百度SEM,包含了百度关键词，百度品转，百度网盟DSP，知识营销等所有付费类产品，还有谷歌关键词，谷歌展示，360品专，关键词等。

品专：作为有一定品牌知名度且复购率较高的公司，投放品专是非常必要的，能够让有品牌认知度的人时间检索到公司网站入口，通常品专的客群付费转化。品专可以避免竞品投放关键词时，由于出价高，抢占品牌词搜索位，品专可以投放的关键词不限于品牌词，而且是跟品牌相关的词，之前我增加了品专关键词，流量马上提升了50%。百度会根据关键词的流量来确定品专费用，由于不同季度关键词的流量都是浮动的，所以百度的报价也不一样，建议大家在淡季的时候申请品专报价，签约时间可以定长一些，可以省下不小费用。

关键词：关键词主要是通过竞价排名，按cpc付费，通常我们会将关键词分为品牌词、产品词、竞品词、行业词，再通过关键词拓展助手进行拓词，创建投放计划，如果没有投放品专，那核心关键词的出价必须要高一些，避免被竞品抢占首位排名，若出现被竞品抢占首位搜索位，可向百度进行申述。

通常关键词的转化率相比品专转化率会低很多，并不是所有的关键词都会收支平衡，关键词需要持续不断的优化，根据关键词的质量度调整出价，删除贡献度低，检索量低的关键词，优化关键词库，降低CPC成本，提升转化率。可通过优化标题提高点击率，通过优化页面体验提升转化率。如：活动链接如果落地页与活动无关，会让用户感觉被欺骗，导致跳出率极高，故标题与详情页一定要息息相关。