

这个被80%竞价员忽视的数据，决定了你竞价推广账户效果的好坏

产品名称	这个被80%竞价员忽视的数据，决定了你竞价推广账户效果的好坏
公司名称	重庆百首网络科技有限公司
价格	1000.00/套
规格参数	
公司地址	南岸区铜苑路98号
联系电话	18202340151

产品详情

转化率是衡量广告效果的重要指标，它反映了广告吸引用户的能力。如果转化率过低，说明广告内容与用户需求不匹配，或者广告展示位置不佳。为了提高转化率，我们需要从多个方面入手，包括优化广告创意、精准定位目标受众、提升落地页的用户体验等。

访客次数，可以通过网站安装的统计工具，如百度统计，可以获取。点击次数，可以通过竞价推广账户的后台数据报告，可以获取，然后按照公式进行计算即可。

转化率=访问次数/点击次数

所以，如果网站抵达率出了问题，后果还是很严重的。看报表访问量和访客停留时间能够直接有效的提高转化率，用户看得越多越久就越容易转化。我们直接抵达率=访问次数/点击次数

有船的用户都没有客户就管管关闭页面加载，所以如果你的竞价推广页面打开速度很慢，甚至可能还没有打开，那么用户自然会流失。所以需要真实用户测试网页打开速度，提高服务器配置以及压缩页面图片。

由于各种原因导致网站打开速度慢，所以要找到抵达率较低的单元，利用url批量工具检测是否正常打开。

统计代码安装错误，代码重复添加或者没有把所有页面都添加统计代码等问题都会影响到数据的正确统计。所以要正确安装统计代码，不要安装遗漏或安装位置错误。

如果发现竞价推广账户某个关键词访问异常，需要短时间内规避流量。

如果发现竞争对手IP或者恶意点击的IP第一时间屏蔽。

具体应该怎么做呢?我们来实操一下。

第一步，打开百度统计

进入后台，我们可以看到现在整体的抵达率是72.9%

第二步，查看计划维度的各自抵达率

当我们细看维度的时候，你会发现，看似一个平均值，其实都是不一样的。

我们可消费和点击量都是非常大的企业抵达率仅为25%是可以的，抵达率在90%以上;但是“法务管理”

注意：要查看较长时间维度的数据，比如可以直接拉最近30天的数据。

第三步，找到流量较大点击率最低的计划

如图所示，流量大点击率最低的就是“法务管理”这个计划，点击量在348、消费在34185，而抵达率仅

第四步，确定需要优化抵达率的单元

当我们找到流量大点击率最低的计划为569，抵达率仅为26.83%，这是绝对需要优化的。需要优化

PS：以上分析是基于自建站的页面，基木鱼有专门的站点分析。

最后，分析抵达率较低的原因，比如URL设置错误等等，具体我们上文已分析过了，不再过多赘述。