

竞价推广这几个数据竞价员必须重点关注

产品名称	竞价推广这几个数据竞价员必须重点关注
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

竞价推广过程中，会出现很多的数据：展现量、点击量、咨询量、线索量、成交率、有效咨询量、点击转化率、咨询转化率、线索转化率、成交转化率、ROI等数据，我们肯定关注不过来，下面给大家罗列了几个重点数据。

- 为什么没有点击?为什么点击量少?
- 消费
- 预算花在哪了?花的值不值
- 对话
- 为什么访客进入网站不对话呢?

竞价推广过程中，会出现很多的数据：展现量、点击量、咨询量、线索量、成交率、有效咨询量、点击转化率、咨询转化率、线索转化率、成交转化率、ROI等数据，我们肯定关注不过来，下面给大家罗列了几个重点数据。

竞价推广重点数据——点击率

点击率可以理解为竞价推广的第一环节，你的广告首先让人看到之后，才能有后续的点击、访问、咨询。点击率低，说明你的广告吸引力不够，导致用户没有点击。点击率低，会导致展现量下降或者提升，影响预算的消耗速度。展现量变多或少，都会直接影响到后期的效果，所以展现量也是我们竞价员每天重点关注的核心数据之一。

当展现量出现问题后，可根据上面所列出的展现量影响因素，进行分析排查，找到最适合优化的那一个点。

创意影响点击率，排名影响点击率。

平均点击价格

平均点击价格=消费/点击量

竞价推广过程中，会出现很多的数据：展现量、点击量、咨询量、线索量、成交率、有效咨询量、点击转化率、咨询转化率、线索转化率、成交转化率、ROI等数据，我们肯定关注不过来，下面给大家罗列了几个重点数据。

竞价推广过程中，会出现很多的数据：展现量、点击量、咨询量、线索量、成交率、有效咨询量、点击转化率、咨询转化率、线索转化率、成交转化率、ROI等数据，我们肯定关注不过来，下面给大家罗列了几个重点数据。

消费增长重点数据——消费量

有没有提前下线?预算分配合理吗?

竞价推广账户预算是否够用?你的竞价推广账户设置的是按天还是按周?竞价推广预算是否够用?竞价推广预算是否够用?竞价推广预算是否够用?

消费时段

你的竞价推广账户是24小时推广吗?哪个时段成本高?

消费地区

你可能同时进行多地区推广,每个地区成本多少?哪个地区转化率最高?

竞价推广重点数据——对话

页面和流量共同影响

竞价推广账户流量是否稳定?竞价推广账户流量是否稳定?竞价推广账户流量是否稳定?竞价推广账户流量是否稳定?竞价推广账户流量是否稳定?

对话成本

包括时段对话成本,地区对话成本

订单成本

竞价推广业绩才是一家公司赖以生存的根本指标,所以订单成本也是竞价员每天都要关注的竞价推广重