

厦门竞价推广培训 绘应信息 厦门竞价推广培训 报名电话

产品名称	厦门竞价推广培训 绘应信息 厦门竞价推广培训 报名电话
公司名称	湖南绘应信息科技服务有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	长沙县松雅湖附近
联系电话	15874143020

产品详情

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，execl基础运用教学

非人员负责竞价推广

可以说80%以上开通百度竞价的中小企业，负责竞价推广的都不是的人员，根据小鹿君接触的大量用户可以证实，很多中小企业公司都是公司的编辑、财务在负责竞价推广，自己负责的竞价推广的也非常多，还有一些是让百度代理公司的客服负责，也有不少是刚毕业没多久的网络管理员负责。

这部分人群都不够，基本上都是边学习、边实践的一个过程，只是简单的添加关键词、添加创意、修改价格等，但如今百度竞价竞争这么激烈，没有几百万、几千万的广告花费实践经验，竞价是很难做好的

。所以小鹿君建议尽量找的人员负责竞价推广，否则自己钱花了，却没有带来多少流量。

如何写出好创意?

1、根据关键词的长短，写创意;标题、一行描述、第二行描述，都尽量关键词飘红。

2、根据关键词的词性，写创意;

疑问词， 形容词， 问价格， 的方法， 好， 功效词， 排行榜， 产品词等

3、根据关键词被搜索时，搜索者的心态，写创意; 疑问词，搜索者心态表现为对的未知，是处于一阶段“认识阶段”的访客，创意和着陆页面描述中不能给予访客肯定信息的话，这个访客是要流失的了; 形容词，搜索者表现为目标性很明确，其要找的，就是某个症状的东西，一旦不符，就会放弃点击，或者点击了也会流走，注意针对性; 问价格，搜索者表现为重视低廉、优惠、赠送礼物等贪小便宜的心态，这类访客好在创意中给予明确的价格信息，防止无用点击; 的方法，此类搜索者心态表现为对未知，是处于一阶段“认识阶段”的访客，但是这次访客很实在，遇到有用的方法，就肯掏钱，实实在在型的访客;

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，execl基础运用教学

没有做到用数据指导优化

很多企业没有根据自己的实际运营情况去做推广，有些企业一味地追求排名一，不考虑地域差异进行全国投放。结果导致钱没少花，但是转化却少的可怜。

我们要根据推广的数据来指导我们的推广，根据推广数据分析决定自己的推广时间段、推广地域和关键词的出价，当然前提是选择合适的关键词和撰写的创意。

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，execl基础运用教学