

# 这里告诉你百度360神马搜狗搜索广告怎么做

产品名称	这里告诉你百度360神马搜狗搜索广告怎么做
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	微信:
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

## 产品详情

这里告诉你百度360神马搜狗搜索广告怎么做

广告主有需求开户投放推广代运营可联系我们添加微信或者拨打电话联系我

首先，需求明白一下百度后台的系统！

### 1、账户系统构造

### 2、各个层级常用的可调理的按钮

(1) 账户：账户预算、投放地域

(2) 方案：新建方案、方案预算、投放时段、投放地域、挪动出价比例、添加否词；

(3) 单元：添加单元、单元预算、添加否词、单元出价

(4) 创意：添加创意、标题、描绘1、描绘2、创意配图、落地页

这是操作账户最最根底的认知，我们需求明白每个调整，能产生什么效果，其实很明显，其中还有更细节的调整，新手们手上假如有账户，能够每个层级，一处一处的点击查看！

### 第二、搭建账户的逻辑

从这点动手！

1、全面理解行将需求推行的业务；

2、竞品及其投放状况，剖析比照竞品的业务，全网理解竞品投放的广告状况，包括投放力度和素材款式

等等；

### 3、明白投放的目的（KPI）。

这三点是搭建账户的根本请求，也是搜集关键词的主要根据，一个账户搭建的能否合理，对广告投放效果有很大的影响，倡议新手们，先想分明，然后画个账户搭建构造的草稿图，然后不时完善思绪，最后再依据账户搭建构造，去搜集关键词；

所以搭建账户关键三步，

第一步，想分明；

第二步，画账户构造草图

第三步，搜集关键词。

其他就是不时完成细节，之后调整号账户参数指标。

### 第三、效果优化

1、第一就是理解常用的剖析办法，主要是：营销漏斗、四象限，这就是数据剖析优化的根底，不晓得的能够再百度上查一下；

2、第二就是数据整理和剖析

普通账户从结果开端剖析缘由，

很多优化师经常说的话就是，本钱怎样高，关键还没有转化量？这就是结果！

接下来我会给到剖析思绪：

1、这几个公式需求理解一下

本钱=CPC/转化率 转化量=点击量x转化率

那就很明白了，想降低本钱，那就想方法进步转化率，降低CPC想增加转化量，那就想方法增加点击量，进步转化率，所以想优化投放效果，进步转化率是燃眉之急；

那么，问题来了，怎样进步转化率？有这2点方向：

1、减少无效点击量，经过否词或调价，减低转化差的关键词的点击量；

2、提升相关性，关键词、搜索词、创意和落地页等之间的相关性；

怎样减低CPC？

1、降低CPC较高的关键词的出价，普通要依据转化看的，转化超级差的就能够暂停，转化ok的，其带来的转化量占比大，普通倡议不动，但也依据实践状况调整，主要取舍；

2、优化质量度，从创意相关性、账户完好性动手；

3、添加长尾词。

怎样增加点击量（有效点击量）？

1、添加账户里面转化率较好的词的搜索词；

2、添加有转化的搜索词；

2、进步出价。

这是大约的投放思绪，但是新手遇到的详细问题会很多，需求大家不时的学习新学问，工作中不时总结经验，同时要对所处的行业和竞品坚持学习和