

百度旅游民宿广告推广怎么做？看这里

产品名称	百度旅游民宿广告推广怎么做？看这里
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:互利互助
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

百度搜索推广新匹配方由原有7种匹配简化为3+1种——**匹配、短语匹配、智能匹配以及智能匹配-核心词，降低客户理解成本，易操作，投放更稳定。如何让新匹配方式效能大化？我们下面通过对一家典型的旅游民宿平台客户的广告投放分析为大家带来解法。

主体诉求：以百度搜索推广为主阵地，在线下单成功为转化目标，提升成单量，降低成单成本

前期投放回顾

- (1) 账户匹配及触发模式结构失调：账户90%消费来自短语匹配，且触发模式消费60%来自目标追投
- (2) 创意相关性弱：目标追投触发搜索词与创意相关性弱
- (3) 否定关键词添加少：部分高消费词转化量低，但仍在账户中投放

投放问题分析

- (1) KR工具拓词搭配关键词匹配方式——方法论缺失
- (2) 关键词匹配与创意搭配——方法论缺失
- (3) 优化关注点——重点偏移

优化密钥

Step1：账户关键词预算分配重构

匹配方式比例调整——保成本买词预算建议：3331比例，即**30%、短语30%、智能核心30%、智能匹配10%

匹配出价高低顺序调整——**>短语>智能，对**匹配方式出高价

优化技巧：

转化量高的词可一词多买

高转化词**匹配，高出价

短语+智能，拓展新流量

Step2：加强创意相关性

创意与关键词匹配方式需建立相关性，如**匹配关键词对应创意精细化撰写，比如短语/智能匹配的单元创意可交由系统智能配图

Step3：日常优化

加否——关注高CV词，定期添加否词

提纯——发现高CV词，及时修改匹配提升出价

营销数据分析

客户经过三步走，转化成本（CPA）有了明显下降，降低23%，转化量相应提升36%，达成广告主营销成本预期，满足营销诉求

案卷归档原因

新匹配上线不要慌张，自有使用方法配套支持

（1）首先关注匹配方式是否出对了价，**关键词匹配高出价，让对广告主有核心价值的流量保留在自己手中，结合其他匹配方式拓量挖掘潜在客户

（2）其次，关键词、匹配方式不可单独行事，一定结合创意，用精细化编辑的创意直击核心用户

（3）后，营销活动不是一锤子买卖，需要持续关注持续优化，关注高CV词，该舍弃就要快刀斩乱麻，高价值就要舍得花银子

以上就是关于百度旅游民宿广告推广案例的全部内容了，如果你也想在百度推广旅游民宿，马上联系我们吧！