

# 竞价推广转化成本高的原因！

产品名称	竞价推广转化成本高的原因！
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

竞价推广对于提高企业的收益来讲，作用还是非常显著的!并且，许多企业通过做竞价推广获取了不少的订单，随着做竞价的越来越多，竞争力越来越大，企业做竞价的成本是不断攀升的，造成企业成本居高不下。

那么，问题也随之而来，那就是转化率低，成本也在上升。这种竞价效果肯定是企业不愿看到的，账户一直操作的很好，那么为什么竞价推广转化成本越来越高呢?接下来，小编先给大家分析引发竞价推广转化成本高的原因，在针对于具体的原因进行处理。话不多说，请看以下讲解!

### 一、竞价推广转化成本转化高的原因

#### 1、竞价关键词的点击价格不断攀升。

随着越来越多的企业投竞价，都想排名在前三名，于是大家哄抬价格，越来越多的企业投，那么关键词点击价格相应的也会增加，好的排名出价越来越高，自然而然转化成本就高了。

#### 2、网络营销市场同行业的竞争。

大家都知道竞价见效快，都加入做竞价推广中，百度搜索引擎的竞价推广的位置是非常有

限的，左边只有十个位置，排在前面点击就越多，越后点击相对来说要少一些，而且加上一些无效的点击，成本提高了。

### 3、用户消费习惯的改变。

现在购买什么东西都会进行货比三家，都会进行多方面的对比，等哪一家满足了他的需求，就会去仔细考察了解一家公司的实力、资质、口碑等，如果你企业满足不了用户的需求，对于转化也会带来一定影响。

### 4、着陆页营销力不强。

竞价操作都是差不多的，同等的操作，转化率不高，就是着陆页的营销力不够强，不能引导用户，不能满足用户的基本需求，这种情况下用户就会去询盘你，等于这个流量就被浪费了，近而造成转化成本提升。

### 5、客服人员之间沟通话术。

其他的一样，重点在于客服与用户之间的沟通话术，能不能真实的给到用户解决问题，能否做到引导用户拿到他的联系方式，只要拿到联系方式其他的就是好说，如果话术不对，不能引导用户留下联系方式，那这这种就是无效对话，对于成交来说没有作用。

## 二、针对竞价推广转化成本过高的解决方法

### 1、重视着陆页营销力的建设。

不要一直盯着账户，账户搭建好之后，可以少花点时间去管理维护，多花点心思在着陆页上的营销上，多去分析做的好的竞争对手优势、卖点，把与竞争对手的差异化拉到大，满足用户的需求，这样相应的能够提高转化率，降低成本。

### 2、组建的竞价团队管理。

竞价已经需要团队的付出，需要操作专员、数据分析师，通过自己的营销，撰写有营销力的创意，吸引用户的眼球，提高点击，解决品牌信任问题，这会大大增加流量的转化。

### 3、集中一点爆破。

由于关键词分为不同的购买阶段，人群不同，我们需要在局部对竞争对手形成优势，需要我们细分关键词进行一点爆破，把一类关键词做透，做垄断了，你就会发现原来成本可以

低的。

#### 4、做好竞价推广数据分析。

数据分析指导着你的竞价方向，更能让你的转化成本大幅降低，当你分析优化高消费关键词、地区、时段后，针对这些问题进行处理，把转化率高的词提升排名，把转化率高的地区延长推广时间，转化率低的关键词排名与地区，就进行降低，这样有利于提高转化，降低成本。

总之，询盘率、成交率低等等，这不仅仅是竞价技巧存在问题，还有着着陆页的营销问题，要想改变自己竞价成本过高、转化率过低的现状，那只有多去分析自己的哪些方面还是做的不足，哪个阶段存在问题，然后再去解决问题，提升成交率!