

关于竞价推广数据波动的解决措施！

产品名称	关于竞价推广数据波动的解决措施！
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

竞价推广是按照给网站主带来的潜在用户访问数量计费，没有客户访问不计费，可以灵活控制推广力和资金投入。竞价推广是通过搜索引擎竞价推广账户的优化，在搜索引擎搜索结果中可以取得较高的推广排名。从而以较低的成本，较短的时间，获取较大的效益，是现在企业营销方式的一种。

但是，企业选择竞价推广，就需要有专门负责竞价推广的员工。负责竞价推广的员工不仅要懂得竞价推广操作，还需要懂得竞价推广的数据分析。只有分析出问题，才能给予账户更多的优化思路，这样才能把竞价推广做到价值大化，如果不会去分析数据，那么竞价看到的只有消费，却看不到效果，那么只会成为中小型企业烧钱的机器！

与此同时，问题来了：百度竞价数据波动幅度大怎么处理？接下来，小编就来给大家分析一下关于竞价数据波动解决措施！

一、数据波动主要体现的方面

- 1、咨询数据;
- 2、展现数据;
- 3、点击数据;

4、抵达率数据;

二、针对主要数据波动的解决方式

1、咨询数据波动分析

咨询数据波动大的情况，首先去检查营销网站的打开速度，检查服务器访问的速度;其次去检查网站url访问是否正常，每天页面点击一下;后检查一下在线咨询工具，看下回复及时不，对话的话术合理不，答非所问几乎咨询就会离开了，咨询团队的建立与考核必须合理，人员的管理与培训进行到位。从而提高咨询数据的波动问题。

2、展现数据波动分析

展现越高说明关注的人越多，影响到展现数据原因有很多，比如：关键词选取问题、创意质量度、出价排名、匹配问题等，当然还有其他问题，展现数据较高情况下，说明账户优化的不错，创意质量度高，关键词选择，出价较合理，匹配模式也合理，如果展现数据过低，对整个账户进行检查，调整创意质量度，进行拓词，适当的把出价提高点，增加展现机会，不断提高展现次数，匹配设置可以更改一下稳定后在不断调整。

3、点击数据波动分析

点击变低了，说明关键词排名位置偏下，还有创意吸引力不够，没有更好的引导消费者，这种就需要去提高排名，优化创意质量，稳定点击;如果点击量剧增的话，一定要去后台看下IP，看下某个关键词的点击次数，这种情况下e带点比较大，所以针对自己的百度竞价推广账户一定要启用百度商盾这个工具，可以减少部门e点击。

4、抵达率数据波动分析

影响抵达率的原因有很多，网站本身的一个打开的速度，关键词是否，着陆页与关键词内容是否相一致，这些一定要逐个的去检查仔细，抵达率是越高越高，过低的时候，一定要分析点击来源，分析创意链接，分析每个地域的打开速度。

要想使得竞价推广发挥应有的价值，必定少不了对于竞价数据的分析，只有通过分析竞价现有的数据，才能分析出背后的问题，从而才可以着手开始解决问题!那么，的讲解到这里就结束了，以上就是竞价推广以及竞价推广托管的内容，希望能够对大家有所帮助!