

海外谷歌外贸推广怎么做？谷歌开户

产品名称	海外谷歌外贸推广怎么做？谷歌开户
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 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

更多海外渠道请联系我们咨询合作，国内外多渠道任你选择

这两年企业在进行外贸推广时为了更快的获得效果，获得更多有效询盘和客户资源而选择谷歌竞价推广，但也有不少企业发现自己投入了很多预算，也花了时间精力在维护上，但效果仍然不理想，下面云程网络总结多年谷歌推广经验，为大家分享一些提升推广效果的经验。

一、关键词的选择

在谷歌竞价账户开通后，企业首先要做的是关键词选取，企业可以借助谷歌关键词工具，根据给出的谷歌本地和全球相关关键词搜索量和竞价价格来进行筛选，建议企业选出和产品相关的主关键词和长尾关键词，其他相关的词可以适当保留作为后续储备。同时参考同行进行关键词选取，大致了解关键词的出价价格。

二、关键词匹配方式

谷歌竞价中关键词的匹配方式主要有几种，完全匹配，当用户搜索完全一样的关键词或者该字词的紧密变体形式才能触发到广告。词组匹配，可以添加前后缀，但关键词顺序不能改变，否则无法匹配。广泛+匹配修饰，可以在关键词里添加内容，关键词顺序可以改变，这样可以触发到设置的关键词。“+”需要放在单词前面，并且需要一个空格。表示要求用户搜索词里必须包含带+号的单词，根据你想引进来的搜索词自定义放+号的数量。广泛匹配，相关搜索，变体等都可以被触发。一般建议企业选择词组匹配和广泛+匹配修饰，可以更的锁定潜在客户。

三、广告设置

谷歌竞价的广告语设置很重要影响着用户是否有兴趣点击进行着陆页，进而实现转化。标题要包含关键

词，描述语要简单明了的展现出产品的优势特色，吸引用户点击。不要出现，，这样的词汇。企业可以多设置一些广告描述语，关注效果。

四、着陆页

企业在选择着陆页时也要慎重，因为其影响着用户转化。不建议企业将着陆页统一选择为官网首页，因为首页是整体的公司和产品介绍，并没有侧重点。建议选择和产品相关度高的页面，或者单独设置着陆页对相关内容结合用户需求进行具体介绍，这样转化率更高。

五、出价

企业对关键词的出价影响着排名位置，进而影响点击率。企业可以跟进自己的预算情况和关键词排名情况调整出价，这也要求企业需要多关注账户情况。当然对于竞争度较高的关键词，可以选择避开出价高峰期，选择次高峰或者其他方式，进而更合理的对预算进行规划。