

搜狗竞价推广点击率正常，但转化差怎么优化？

产品名称	搜狗竞价推广点击率正常，但转化差怎么优化？
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	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

搜狗百度竞价时，很多提升运营专员有异议就是指“点一下，展现，浏览量都很正常，只是变换很差应该怎么办？”原本展现和点一下都没问题，但是却并没变换，看见帐户钱花出来，却没什么效果，让人很是头疼！竞价变换很差应该怎么办？必须解决这个问题，必要条件得先找到原因，接下来先送大家分析除了展现、点一下外，导致竞价变换很差是怎么回事儿。竞价变换很差直接原因根据竞价推广营销布氏漏斗，众所周知百度竞价分为5个环节：展现、点一下、抵达、咨询、留线索（变换）。

竞价转换比较差根本原因

营销漏斗即然呈现、点一下没什么问题，那样想要找到竞价转换比较差的缘故，能从到达、咨询、转换下手，逐一逐一排查：

途径是不是有什么问题，网页页面是不是可以打开？

2) 咨询

具体内容是否能把握住消费者痛点？

3) 转换

客服话术是不是有什么问题，造成客户流失率过高？

搞好缘故清查以后，竞价转换比较差该怎么办呢，该如何处理？

营销漏斗既然展现、点一下没有问题，那般想找到竞价变换不是很好的原因，可以从抵达、咨询、变换着手，逐一逐一排查：1) 抵达 方式是不是有什么难题，网页页面是否能打开？ 网页打开速度是否很慢？

2) 咨询 流量质量是否**，关键词、创意内容落地页中存不存在体现？ 主要内容能否把握消费者痛点？ 网页界面设计、变换功能键设置是否可行？

3) 变换客服话术是不是有什么难题，导致客户流失率太高？

竞价变换很差难题改善做好原因排查之后，竞价变换很差应该怎么办，该怎么处理？1) 抵达率难点：常态化开展联接检查，查看是否能打开，联接是否正确，同时注意网站打开速度，尽量维持在3秒，的时间也别过长，避免顾客并没耐心等待马上关闭。

2) 咨询率难点：一定要做好客户画像分析，清楚地把握消费者痛点，符合实际撰写创意设计；此外创意设计中写到信息在落地页时应有所体现，提高关键词、创意设计、落地页关联性。落地页上创意文案要震撼人心消费者痛点，合理配置要充分，色彩要符合目标群体喜好；每屏都要有一个变换功能键，变换功能键应该配有主导性语句，**多网页页面载重、多变换安全出口、多变换营销方式、提升变换深层次。

3) 转化率难点：网上客服要全方位地充分了解市场、把握客户满意度，除此之外还需要制定高效率的客服话术，针对性地给客户发信息，把握真正顾客满意度，后边实时关注出单。

归纳相关竞价变换很差应该怎么办，如何解决，以上难题改善任务和设计构思大家追随逐一排查。竞价变换很差怎么优化操作过程，具体还要依据自身帐户实际数据和信息具体进行剖析，制订适合自己的解决方案。

定期开展连接查验，查询是不是可以打开，连接正确与否，同时要注意访问速度，尽可能保持在3秒，的时间别太长，防止客户并没有耐心的等待立即关掉。

一定要做好用户画像剖析，清晰地掌握消费者痛点，切合实际编写艺术创意；与此同时艺术创意中写到内容在着陆页时要有反映，提升关键字、艺术创意、着陆页相关性。

3) 转换率难题：

在线客服要全面地了解市场、掌握客户需求，此外还要制订高效的客服话术，有针对性地向客户发信息，掌握真实客户满意度，后面实时跟进开单。