

云南省百度竞价托管代运营公司

产品名称	云南省百度竞价托管代运营公司
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒 发票:提供
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

不同的百度竞价的项目有着不同的周期。有些项目具有时间特质，刚开始推广的时候，竞争少，转化好，但做了一段时间之后，竞争开始突然加剧，推广的同行大量增加，关键词价格大幅度上升，转化成本直线上升。作为百度竞价托管的竞价员来讲，面对这样激烈的竞争，该如何面对？

在百度推广托管的过程中，我们也没少做了类似的项目。很多都是后期有很多竞争对手，转化肯定是要受影响的。面对这种情况，主要是以下几点思路。

1 重点核心关键词排名。

在一段时间积累之后，重点核心关键词基本上可以筛选出来了。这些都是转化好的关键词，这些词，重点排名还是要抢。这位说了，这样的话，成本会很高呀，是但是放弃这些词就等同于放弃了很多客户，这是不能放弃的。其实在有一段时间的积累之后，关键词质量度会好一些，虽然出价比较高，但实际的点击价格不会特别高。这些词的抢位还是要做。

2 长尾关键词覆盖。

很多新的竞争对手，很多只是做一些重点关键词的推广，在某些词上，出价很高。出于推广初期阶段来说，他们的账户对于转化好的长尾关键词覆盖是不全的。要发挥老账户有数据积累的优势，大力推广转化好的长尾关键词。

3 创意与落地页。

这是影响到转化的重要因素。创意要有针对性的写，一定要体现出自己的优势。；落地页也一样，客户进来之后，是否可以成交，就是他的事情了。

4 不同时段地域的设置。

分析竞争对手，把握好转化好的时段与地域，有针对性的推广。

作为竞价账户托管的竞价员，不应该惧怕竞争。竞争会导致转化成本上升，会导致效果变差，但这是规律，是大势所趋。只有适应竞争，有针对性的进行推广竞价，才能有好的效果！

在实际的竞价托管过程中，会碰到形形色色不同的账户。不少账户需要推倒重建，新建的账户经常也会碰到问题。比如新建的账户都已经搭建好了，排名也在理想的位置，但是就是没有展现，没有点击，没有消费，更没有客户了。这种情况应该怎么办呢？我们根据不同的情况来说下，该如何处理。

1 没有展现

新户没有展现一般都是账户设置都过于严谨了。什么意思呢，就是可能推得都是一些很核心，很长尾的词，客户搜索本来就少，展现当然就少了。这种情况可以适当的放宽一下匹配方式，根据核心关键词来拓词，增加关键词的展现概率。

2 有展现，没点击

这种情况，一般说来就是关键词排名不大好，位置不佳。或者是创意写的有问题，没有吸引力，还有就是匹配方式过于广泛。

3 有展现，有点击，没咨询

这种情况说起来就比较麻烦。显现展现点击处于行业什么位置上。比如说，同行展现一万次，点击一千次。你优化的账户是展现一千次，点击一百次，这种情况的话，就是关键词的问题。流量还是太少，应当把思路放到提高展现上（方法同1）。如果展现多，点击少的话，可以按照第二点来优化。还有一种是展现多，点击多，就是没有咨询。这种一般是推广方向有问题了。

当然，以上三点都是在账户层面来说的。推广效果不好可能是多方面的。我们就没有细细探讨其他方面了。比如客服能力，网站，淡旺季等等。以上就是竞价托管效果不好的一些处理方式思路，您看懂了吗？