

郑州民营医院百度竞价托管外包公司

产品名称	郑州民营医院百度竞价托管外包公司
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

现在民营医院都开始做网络营销，网上推广运营，但是必须做的就是投资百度搜狗静静爱，所以说民营医院百度竞价是一个很烧钱的投资，一个好的竞价员都是数十万，几百万人民币烧出来，有的更是甚至上千万。这一路竞价员，要扛受多少冷眼心酸，恶语和教训。一步步总结出来的这些经验，自然是不愿意和别人分享，价值也是无法用金钱来衡量。但是不管你在哪里做竞价，要详细看以下的内容。

1、数据统计

一个好的竞价员就必须是一名优秀的数据统计分析人员，只有将数据统计的清晰，透彻，将消费玩弄于鼓掌，这样才是一名合格的竞价员，下面我们简单讲一下数据统计表格

a、小时消费;

图中有个公式，是方便计算小时消费成本的，不会用的，就打问一下。这个数据可以让我们很清楚每个小时的消费以及对话，同时根据商务通对话来进行一定的调整，不要等过了时段才发现投放有问题，被人恶意点击，那钱都花出去了，晚了。

b、数据日报表。

数据日报表，这里我就不贴了，大家制作的都差不多;数据表格是为了图画我们的消费，让我们可以在大脑中形成一个清晰简单的图片记忆，只要自己能够很好的看明白即可。

2、提高消费，提高对话

竞价投资就是这样，老板一看有效果，就会立马让竞价员提高消费，提升效果，但是大多数竞价员都是提高了消费，对话却没变，我们该如何来提高对话？

- a、每天用比较短的时间查看以前的有效词，保证他们的在线；
- b、调整近日高展现，高点击和低点击的词，保证左侧，加钱，根据对话来决定排名靠前度，同时查看创意点击，是否需要冠以霸气标题；
- c、0展现的词，查找原因，是否需要优化质量度，或者提价；
- d、查看近日低展现，低点击或无点击的词，尝试前三或是第1。

3、降低消费，不降对话

竞价投放的效果，难免会有不好的时候，恶意点击，负面等。这个时候我们就需要控制消费，但是如果如何能做的不降对话呢？主题的思想是降价，但是还是要保证词的左侧占有率，不然会没有消费，没有对话。

- a、主词，热词，左侧即可，如果能避开恶意点击时段，就尽量避开；
- b、高展现，高点击和低点击的词，调整其匹配方式，看对话是否需要降价。
- c、低展现，低点击或无点击的词，左侧前三或者第1。

这里就简单的写到这里了，很多朋友可能也看到了我想突出的是低展现，低点击和0点击的词，这些词都是真实网民的真实搜索词，转化效果都很好，对话转化率比较高，消费很低。但是我们无法对这些词进行提前定位，只有我们跟随每日的变化，这样坚持下去，一个月，两个月，我们的账户就会逐步完善，就算是，我们丢掉那些主词的排名，我们的对话依然不会减少，只要这些词在，我们的消费不高，对话也是能够保证的，这也就是老账户为什么比新账户转化高的一个重要原因。