

# 濮阳APP推广--ASO优化托管公司

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 濮阳APP推广--ASO优化托管公司                |
| 公司名称 | 河南刘贵商务服务有限公司                      |
| 价格   | .00/件                             |
| 规格参数 | 品牌:融河矩媒                           |
| 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

近年来，依靠超强关键词设置能力冲入大家视野的APP屡见不鲜，前有喜马拉雅“搜什么都有它”的传奇，后有牛股王“搞定热度10000的股票关键词”的佳话，搞得运营小伙伴们一时心猿意马，苦心钻研捷径，希望有朝一日能在关键词上大放异彩。

在此，要提醒大家，夯实关键词优化的基础才有可能成就佳话，与其钻研捷径，不如花点时间审查自己的关键词设置是否符合规则，下面我们就来说一说如何快速搞定一款APP的关键词优化。

### 1、六个基本原则

关键词权重排序：

APP Title > Keywords > APP Description > IAP item Name/Description。

即应用名称>关键词标签>描述>应用内购买名或描述。

APP Title与Keywords关键词排重：APP Title与Keywords中出现同一关键词时，权重无法形成叠加效应，只会被计为一次。因此，同一关键词如果在Title中出现，则不要在Keywords再出现，避免浪费字符。

利用副标题强化关键词：APP Title 采用主标题加副标题形式，副标题除了承担介绍APP作用的功能之外，还要着力多提及关键词。如小咖秀的副标题“较火对嘴表演飙戏APP，自带美颜美妆功能的拍摄神器”中提及了“表演”、“飙戏”、“美颜”、“美妆”、“神器”等关键词，可谓用心。

轮流战术：参考原则1的权重排序，我们可以在更新版本时轮流优化各个核心关键词，当已有核心关键词排名优化靠前时，可选用其他的核心关键词继续优化。

Keywords中越靠前的关键词权重越大，这个做过SEO优化的朋友都懂的。

描述的字数没有限制，建议控制在300-500，保证核心关键词8-12的频次出现，出现公司联系方式，如公众号、企业微博账号、客户QQ/QQ群等。

## 2、三个基本概念

(1) 关联性 (Relevance)：某个特定关键词与自家应用、目标用户之间的相关性，不相关的关键字很难产生有效转化。

(2) 难度 (Difficulty)：某个特定关键词的竞争激烈程度，对应值越高意味着它越难进入前列排名。

(3) 流量 (Traffic)：某个特定关键词在搜索中被搜索的次数越高，对应的值就越高，就是我们常说的高热度词。

以上三个维度的设置出现问题或APP本身没有可观新增量，关键词排名在30开外是很正常的，各位在追逐高热度词时一定要结合APP的现状进行分析。

给大家提供一套重点关键词的整合公式：高关联性 + 适中难度/流量 + 靠前放置=关键词引入高下载量。

## 3、操作方式

看了六个基本原则和三个基本概念，那么，我们解决上述概念的操作方式是怎样的呢？

(1)、如何选择高关联度的关键词？

沿着品牌词-关联词-竞品词-竞品关键词的思路发掘理想的高关联度关键词，

a、竞品词查询：通过aso优化工具，搜索行业热词，如“海淘”就可以找到该关键词的竞品有哪些？

b、关联词查询：发现更多词，要注意筛选低质词。

c、竞品关键词查询：通过ASO优化工具添加竞品，分析竞品有哪些关键词。

(2)、如何选择合理难度的关键词？

在设置关键词时，如果能瞄准几个难度低、流量高的“黑马词”，一定事半功倍。如何分析关键词的难度是否合理？

在此，我给出两个评判维度：一是该关键词相关APP数量和APP本身的热度；二是关键词的热度。

比如“海淘”的关键词，前五的排名蘑菇街/蜜淘/波罗蜜全球购/洋码头/洋葱淘，结合海淘热度8700多，并呈现持续上升的趋势，优化难度很大。

### （3）、如何选择适当流量的关键词？

流量的判定可以结合ASOU指数和百度移动端指数进行综合判定。

ASOU指数和百度指数呈现的走势规律不同，一般来说，百度指数会对ASOU指数产生影响，因此，我们需要以ASOU指数评估现在，用百度指数来预估未来。

以全球购为例，这个词热度上升很大一部分原因是被各APP炒热的，实际搜索热度并不是很高，运营人员在做全球购时心里一定要有底，否则盲目优化这样的虚高热度的关键词将得不偿失。

### （4）、如何追踪关键词？

关键词追踪需要关注的的数据：APP的排名和关键词的热度。使用工具ASOU（追踪关键词历史热度）和App Annie（追踪关键词历史排名）。

ASOU中可添加你想要追踪的关键词，根据历史的热度变化可以初步预判关键词能带来多少流量。

App Annie主要追踪关键词的排名变化趋势，可以添加自己想追踪的关键词并且可以置顶，玩转各平台工具，可以较大程度上提升我们的工作效率。

## 4、持续提升关键词排名

关键词设置搞定后，排名也提升了不少，但是作为一个有理想的青年不能满足于此，而是要不断优化不断进步对不对。

那么问题来了：有那些办法能够让排名持续提升？

### （1）、关键词与评论

想增加关键词的覆盖数，或者增加现有关键词的排名，一个有效的方式就是将这些关键词放在评论中。

评论中高密度出现的关键词，一是会增加收录的机率，二是会提升现有关键词的排名。

直接导致很多运营的小伙伴们整天忙于与各家换评论，据了解，有不少换评论的都是奔着那个五星评分，提醒下各位，换评论时，要求对方把关键词也做上，你会发现这些关键词排名有不错的提升。

现有又会衍生另外一个问题，做多少的评论量，会对排名有个显著影响？由于每个关键词的热度不一样，刷评论的质量也不尽相同，各家APP自身的每日新增不同，所以这个量级也是波动的。

但可以给大家一个简单参照，热度6500以下的关键词，1天做10-20个评论，排名会出现显性提升；热度在6500以上的，1天做20-50个评论，关键词排名会有不错的提升。

## （2）、关键词与长尾词

小伙伴们经常会提到一个这样的问题：设置时是该选择热度高的词还是热度适中的词？从ASO的实操经验分析，这个问题要视APP具体现状进行回答，如果自家APP的日新增比较理想或推广费用比较充足，可以选用这些关联度高的高热度词进行重点优化；否则，个人建议还是选择热度适中且与APP关联度较强的词。

当然也可以通过另一种方式优化：优化高热度关键词的长尾词，例如，旅游类APP可以重点优化“周边游”，“周末游”，“同城旅游”等长尾词；一是可能获取不错的吸量，二是对提升高热度词的排名有帮助。

这也就是我这次要讲的第2点——通过优化你想期望关键词的长尾词，通过提升长尾词的权重和排名，从而达到间接提升你期望关键词的权重和排名的目的。

## （3）、关键词导量

当上述优化的方式你都做到了极致，关键词排名依旧没有达到预期，我们该怎么办？这个问题想必是很多小伙伴们时时刻刻都在面对的，当已有的优化方式成为大家的共识，优化效果也就意味着会被削弱。这个时候需要做的是寻找新的优化途径，这就诞生了行业内比较主流的优化方式：导量优化。

通过引导用户搜索指定的关键词下载APP，在短时间内积累大量的搜索下载激活来快速提升关键词的权重，进而影响关键词的排名。

导量优化的核心在于导的量真实性，从AppStore的规则判断，使用时间越长的iOS账号，对应的账号权重就越高，优化的效果也越佳；否则，导入一批新的iOS账号量，就会出现效果不显著的情况，如果在优化过程中你遇到上述问题，此时需要敏锐的怀疑导量的真实性。

总而言之，以上全部内容给正在学习如何推广的同学们一些经验介绍，做推广一定要做到走心，不会做推广的运营不是好的运营经理。