

# 如何做百度竞价推广转化率比较高？

产品名称	如何做百度竞价推广转化率比较高？
公司名称	合肥乔宇文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	所在地:蔚蓝商务港C座908室 合作区域:全国 合作模式:先开户后付款
公司地址	安徽省合肥市政务区蔚蓝商务港C座908室
联系电话	18715161832 18715161832

## 产品详情

百度竞价推广的策略选择是关系到推广转化率的重要因素，如何做才能将自己推广转化率拔高呢？接下来，我就分享一些策略选择供大家参考，希望能够对于大家的推广转化率提高有一些帮助。

1、测试期策略：刚开始做百度推广的时候，千万不要大预算大范围投放，而是采取小范围测试的策略，挑选比较核心的市场区域，挑选比较优质的的关键词，设置较少的日预算，逐步的跑模型观察获客情况和转化成本，然后根据转点消数据进行关键词优化，剔除高消费低转化的关键词，拓展低消费高转化的关键词，使得账户结构和投产比逐步稳定和降低后开始提升预算以及增加投放区域。

2、创意策略：创意的编辑与选择也是非常重要的一环，切记创意不要太夸张和太吸引人，因为百度竞价推广的扣费标准是按照点击扣费，太吸引人的创意会吸引很多无效人群去点击你的广告而造成你推广费用的损失，这样你的转化率是会比较低的。

3、落地页策略：落地页可以做的比较夸张和吸引人，甚至可以做一些引导或利诱（比如免费礼包领取等），因为落地页部分推广费用已经扣过了，尽可能的让客户留下他的联系方式是落地页需要做的事。

4、成本策略：这一点是很多人在投放百度推广时不太清楚策略，或是知道但没有很好的渠道，如果你的实力和预算没法从代理商那里获取比较好的合作政策（例如返点），找一个靠谱的渠道运营公司或许就是最佳选择，可以获得比较好的合作政策，从而在一开始就能得到政策优势加持，简单来说就是别人花一块钱出一块钱的资源，你花一块钱可以获得一块二的资源，这也是提升转化率的重要途径。如果你也在寻找百度推广渠道，可以私信给我进行交流与沟通。