

facebook广告和谷歌广告哪个平台流量大？推广引流怎么选？

产品名称	facebook广告和谷歌广告哪个平台流量大？推广引流怎么选？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户带合作共赢:互利互助 代投合作:合作共赢
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

facebook广告和谷歌广告哪个平台流量大？推广引流怎么选？

企业在外贸营销过程中为了更快的获得效果，往往会借助一些付费的方式，相较于企业一直在使用的谷歌广告，Facebook付费广告是这近几年才被越来越多的企业所关注。那么Facebook广告和谷歌广告的区别和优势在哪里呢？

一、展示方法

谷歌广告属于搜索引擎广告，而Facebook广告属于社交媒体广告，谷歌广告是用户在搜索关键词时，展现给客户的一种方式。而Facebook广告则是通过对用户分析，将广告直接投放在可能成为潜在客户的用户面前，让他们看到广告并产生购买欲望。

二、客户群体有一定差别

谷歌关键字广告主要利用的是搜索机制，面向的是谷歌搜索用户，企业可以通过地区，时间锁定目标客户群体所在市场。除了关键词广告之外，企业可锁定的用户统计信息仅限于年龄，性别，收入等。

而Facebook可以定位年龄，性别，收入，兴趣等，还可以通过定位喜欢特定页面的人，Facebook的一个常用定位选项之一是“相似受众群体”，它允许广告客户将有关其当前客户群的信息上传到Facebook，然后可以创建与原始客户群相似的受众群体。该新列表能够帮助企业寻找具有与现有客户相同的兴趣和消费者行为的新用户。

三、付费方式不同

谷歌广告通常是关键词点击付费，谷歌联盟等推广方式。而Facebook广告的投放方式更加多样话，比如CPA，CPC，CPM等。从付费成本来看，因为谷歌上的竞争更为激烈，相对单次点击费用更高。

四、广告展现形式不同

谷歌广告形式主要包括：Google视频广告(YouTube)Google购物广告Google的应用广告、Google关键词广告、Google的展示广告(GDN)。而Facebook有视频广告，全屏广告，轮播广告，图片广告，精品类栏广告等多种展现形式，更为丰富多样。Facebooks广告相对于Google广告的一大优势是将视觉和无缝整合到平台中。有效的Facebook广告可以与用户每天滚动浏览的所有视频，图像和其他内容一起融合到用户的Newsfeed中。

以上就是外贸营销中Facebook广告和谷歌广告的区别和优势，两种广告并没有优劣之分，企业在选择时可以根据自己的产品特点和预算进行投放，如果有预算，一起投放能够帮助企业获得更多询盘和客户资源。