## 外贸干货:为什么一定要做谷歌多线引流,只做SEO或SEM不行么?

产品名称	外贸干货:为什么一定要做谷歌多线引流,只做 SEO或SEM不行么?
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口 岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

## 产品详情

外贸干货:为什么一定要做谷歌多线引流,只做SEO或SEM不行么?答案是:不可以很多外贸人都知道 谷歌SEO、SEM推广效果好,但却只想专攻其中一个,不舍得花钱做多线引流……下面Elva就告诉你,SE O和SEM的各自优劣势,只有双向互补(多线引流)才是王道!1、SEO有以下六点优势跨搜索引擎平台 效果SEO优化是针对所有的搜索引擎,只要SEO的方法是白帽的、专业的、用户友好型的,那么你不仅 仅能收获Google的liuliang,连Yahoo,Bing也会收录你的网站,给你不错的展示位置。SEO的普适性很强 , 而SEM则是不同的搜索引擎有不同的竞价机制。tishengliuliang无须增加预算SEM要获取大liuliang, 必须 花费更多的预算。但SEO不一样,SEO优化就像滚雪球,一开始可能很小,但是越滚越大,后劲十足, 而且不需要增加投入。停止花费,仍有liuliang很多客户拿SEM花费除以CPC去算SEO服务费是否比SEM合 算,这样显然是不合理的。不像SEM那样账号一没钱,liuliang就立即停止。经过SEO优化的网站即使停止 了SEO服务,网站的自然liuliang也不会马上消失,还会存续挺长一段时间。更高的信任度比起SEM, SEO 有更高的用户信任度。毕竟SEM是一种商业广告,带着Ad的标识,用户点击之前就知道这是一条广告... …而自然排名则不同,用户会认为靠自然排名进入首页的网站更专业、可信,同时网站的转化率也更高 !排除负面消息好事不出门,坏事传千里,通常负面消息对企业的影响力比同等级的正面消息还要大! 试想一下……如果在你的SEM广告下面出现一条SEO的负面消息,是不是很烦?所以,平时就要重视网 站的SEO优化,通过SEO可巩固第一页的搜索结果权重,做好这样的保护排名,可以防止负面消息入侵 首页。只是很多企业都是等发生了才去挽回!更容易吸引点击按以往的经验来看,自然结果第一名的SE Oliuliang通常要高于排在PPC第一名的广告。因为人们的视觉往往会自动过滤带广告标识的内容...../2、 SEO有以下两点劣势见效时间长SEO优化,见效时间最少也需要好几个月,急于求成要么就是把网站做 坏(一下子填充太多内容,让谷歌怀疑你的内容来源)要么就是关键词布局不合理没效果。无保证因为 你不是简单地购买广告,如果没有深厚的技术积累,你没有办法保证你的网站能够得到多少展示量与点 击数。/3、SEM有以下四点优势即时liuliangSEM就是竞价投放广告,让你的网站关键词排名和liuliang可以 在短时间内见效。便于测试SEM广告见效快,数据信息丰富,可以用来做AB测试,对比分析哪些页面有 更好的转化。当然通过SEM也可以指导SEO的关键词策略,通过测试不同组别的关键词和对应的登陆页。 ,监测用户行为数据,转化率,挑选SEM数据优质的词——作为SEO的关键词参考。精准ROI计算PPC有 清晰的花费,展示、点击和转化,这些都可以被很好的追踪。你可以计算出投入产出比,通过这些量化 的广告数据,广告竞价师可及时作出相应的策略调整。精准投放对于有定点目标区域的企业,是需要精

准投放的,指定几个目标城市来投放关键词,这样可以让你的访问客户更精准、意向度更高,也减少很 多无效推广费。比如,某一外贸工厂主做澳洲市场,并在当地建立了仓储,那么它做谷歌推广,就要通 过SEM来限定区域,进行精准投放。/4、SEM有以下四点劣势有长期利益不同于SEO,SEM一旦停止花费 , liuliang就会停止,毫无情面可言,绝对不会出现类似SEO的"滚雪球机制"。如果把SEO比喻为下厨, 随着你亲自下厨越长时间,你的做饭经验就越娴熟,即使有段时间没怎么下厨,也还是有记忆和经验的 ;而SEM就是你叫外卖,你花越高的价钱,可以买到越好吃的外卖,可你一旦停止付费,外卖餐厅就一 顿饭也不给你做。用户覆盖面少由于Google界限分明地区分了SEM竞价广告和SEO自然排名的区别,大部 分用户压根就不愿意点击SEM广告,这就导致SEM的用户覆盖度是很受局限性的,大量研究表明至少70% 以上的点击来自SEO自然排名,所以对于企业来说,推广SEM的同时,也要做好网站的SEO排名。恶意点 击互联网林子大了什么都有,恶意点击广告时有发生......虽然搜索引擎也有相应的过滤保护,但不能做 到100%,这就意味着你的SEM广告费必须为一些机器人访客而买单!信任度低SEM广告的用户信任度不 及SEO,因为早已打下"Ad"标签。到底要用SEO还是SEM呢?小编建议,做谷歌图片+SEO+SEM三线 引流这三者结合能让独立站推广达到1+1+1 > 3的效果PS:为什么还有Google图片引流?因为谷歌图片搜 索,是经常被大家忽视的liuliang宝地和外链宝藏。布局高清的产品图片,可以带来liuliang惊喜!必须三 管齐下:关键词有分高转化词,高liuliang词和高竞争词三类,哪些词需要SEO和SEM同步推广,哪些词只 做SEO不投SEM,哪些词只投SEM不做SEO,需要做精密的分析和规划,同时他们的投放组合也不是一成 不变的,在网站推广的不同时段,需要进行频繁的分析调整。分析调整的目的只有一个,就是如何用更 少的成本获取更大的回报,或者说如何用固定的成本获取最大的回报!但不是所有的公司都拥有专业团 队可以操盘谷歌图片SEOSEM三线引流,如果想用Google推广,建议找一站式整合营销服务的专业平台来 做。(源自:外贸新顾问,特此鸣谢!)