

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，SEO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！）