

恩施360分公司 恩施360代理商

产品名称	恩施360分公司 恩施360代理商
公司名称	武汉奇好科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	武汉市东湖开发区民院路以西龙安港汇城A单元18层1号
联系电话	027-65386360 15327154450

产品详情

恩施360分公司 恩施360代理商 宜昌360公司 武汉360公司推广 近日，学习心理学，并把它应用在市场营销的过程中，已经逐渐进入了营销行业所必须考虑的范畴以内。营销者在创造一条广告的过程中，往往可以利用情感来驱动消费者完成消费的决定，视频广告如此，搜索引擎广告也不例外。但是，与30秒的电视、视频广告不一样，在搜索引擎的结果中，营销者只有最多80个字符去让消费者领会到广告的核心内容。显然，由于搜索引擎的使用主动性，在这个过程中会增加广告的可见度，但是当市场竞争越发激烈的时候，营销者就要考虑点击最大化。所以问题就变成了怎样做到点击最大化。下面会有两种较好的心理学策略，遵循这些策略不但可以最大化你的广告效率，而且可以很大程度的说服你的用户完成转化。营造紧急的氛围促进购买行为：根据消费者协会的研究，人们为了满足自己的购物渴望，武汉360推广 武汉360公司 武汉360代理 武汉360开户 武汉360推广开户 武汉360搜索推广 武汉360推广代理 武汉360推广电话 武汉360代理商 武汉360搜索公司 武汉360推广代理商 武汉360分公司 武汉360公司电话 武汉360公司地址 武汉360推广分公司 武汉360搜索分公司 武汉360搜索开户 武汉360搜索代理 湖北360搜索推广电话 湖北360代理 湖北360推广代理 湖北360搜索推广开户 湖北360搜索推广 湖北360分公司 十堰360推广 襄樊360推广 随州360推广 荆门360推广 孝感360推广 宜昌360推广 天门360推广 鄂州360推广 黄冈360推广 黄石360推广 咸宁360推广 荆州360推广 潜江360推广 仙桃360推广并希望从中得到喜悦，这个时候往往会进行冲动消费。举个例子，在超市的收银处，经常会放置非常多糖果和口香糖，你本来没有购买这些糖果的计划，但是最后却在结账的过程中选择了其中的一样，为什么？就是因为那一瞬间害怕错过了这些糖果，推动了你的购买，购买糖果能令你变得愉悦，所以你在那一刻进行了无意识的冲动消费。这种感觉就是我们所说的FOMO(fear of missing out害怕失去)心理的影响。而我们可以将这种心理用在搜索广告的创意上，从而促进广告的点击率。依我来看，广告的构建就是为了唤醒用户潜在的消费意向，以下是一些在搜索广告上传输营造急切氛围的方式：活用时间，如果广告主现在正在做一个促销活动或者限时的打折期，你可以围绕这个活动，在搜索广告的关键词中利用“倒数”、“仅限”等字眼，营造一种急切的氛围，从而提升这条广告的点击率。同时还可以具体展示促销活动的始末时间（3天内结束等），让有潜在意向的消费者因为FOMO心理的影响，引导其迈出消费的第一步。活用数量，除了在时间上营造急迫感，还可以用数量上入手。例如可以利用“新产品限量发行”，“XX量级的用户都在抢购”，“仅剩XX件的产品”等字眼来突破消费者的心理防线，以此来提升广告文案的点击率，配合落地促销页面的活动，最大程度转化这部分被引导进来的消费者。 武汉360推广 武汉360公司 武汉360代理 武汉360开户 武汉360推广开户 武汉360搜索推广 武汉360推广代理 武汉360推广

电话 武汉360代理商 武汉360搜索公司 武汉360推广代理商 武汉360分公司 武汉360公司电话 武汉360公司地址 武汉360推广分公司 武汉360搜索分公司 武汉360搜索开户 武汉360搜索代理 湖北360搜索推广电话 湖北360代理 湖北360推广代理 湖北360搜索推广开户 湖北360搜索推广 湖北360分公司 十堰360推广 襄樊360推广 随州360推广 荆门360推广 孝感360推广 宜昌360推广 天门360推广 鄂州360推广 黄冈360推广 黄石360推广 咸宁360推广 荆州360推广 潜江360推广 仙桃360推广

文案要有实际价值，我们都知道，搜索广告是通过搜索关键词的形式来展现，但广告结果的文案与搜索词相关度有多高，还有文案的描述是否是有价值的语言，能为搜索者提供哪些更有价值的信息，将很大程度上影响文字链的点击。 什么是有价值的语言，有价值的语言往往会把注意力放在用户的利益上，而不是产品描述或者功能。例如，你很少看到只描述产品的电视广告，更多的品牌会利用广告来告诉你如果你使用了这个产品后，生活会变成什么样子。同样地，关键词广告传输价值的方式也是简单的，你只需要在文案中标明如果消费者购买了你的产品，他们的生活将会有哪方面的提升。有价值的语言描述其实就是为了更好的引起与搜索者的情感共鸣。

南加利福尼亚大学的教授Antonio Damasio称，情感几乎是我們做决定的必需品，应用在我们所做的每个决定上。当需要去做决定的时候，我们根据过往经验所判断建立起来的情感就会引导我们的决定。在我们关键词的例子中，决定点击或购买行为，其实就是营销者进行情感引导和布局推动，最后得到搜索者情感回馈的过程。用户在上网购买东西的时候，并不会按照严谨的逻辑来进行，他们往往点击一个页面，都是取决于他们当下的感觉，所以捕捉到那一瞬间的情感，往往就可以吸引到这部分的用户。如何更好的引起情感的共鸣，下面是一些比较容易引起共鸣的情感点，营销者可以利用其很好的调动搜索者的情绪。如果你的产品特性可以很好适应这上面的其中的一个特点，那么你的品牌就可以利用情感共鸣的方式去获得更加高的点击率。 如何把情感共鸣应用在搜索广告的文案上列一个价值命题的清单，里面写上：“如果我买了产品X，我会得到_____。”或者“如果我买了产品X，我将会避免_____” 这些价值的命题假设，可以用来激发你的广告创意。 让我们先来看一些比较好的例子

对于一些希望省掉去超市买菜，为今天吃什么做计划，希望一步到位，希望有产品帮助自己完成一系列选择和决定的人来说，类似“跳过超市选购过程但保证食材的新鲜”、“永远对晚餐的有着周全计划”等字眼的描述就可以很好地引起这部分的消费者的情感共鸣。 对于武汉360推广 武汉360公司 武汉360代理 武汉360开户 武汉360推广开户 武汉360搜索推广 武汉360推广代理 武汉360推广电话 武汉360代理商 武汉360搜索公司 武汉360推广代理商 武汉360分公司 武汉360公司电话 武汉360公司地址 武汉360推广分公司 武汉360搜索分公司 武汉360搜索开户 武汉360搜索代理 湖北360搜索推广电话 湖北360代理 湖北360推广代理 湖北360搜索推广开户 湖北360搜索推广 湖北360分公司 十堰360推广 襄樊360推广 随州360推广 荆门360推广 孝感360推广 宜昌360推广 天门360推广 鄂州360推广 黄冈360推广 黄石360推广 咸宁360推广 荆州360推广 潜江360推广 仙桃360推广

营销者来说，让更多的消费者愿意去点击我们的广告，参与我们的互动，是营销这门课程中必不可少的一部分。而提升点击率的方法也有多种多样，正如“一千个人心中有一千个哈姆雷特”，一千个营销者的心中也会有一千种提升点击率的方法，我们不能说某种方法一定是正确有效的，也不能断定某种方法一定是无用功，不同的方法对应不同的行业和语境，会产生截然不同的效果，所以没有百分百有效的方法，只有百分百的尝试努力。 本文提到的两种从心理学角度出发提升点击率的方法，也算抛砖引玉的一个尝试，毕竟心理学的应用理论还有太多太多，不过万变不离其宗的一点就是：分析透彻消费者的心理，并对此进行针对性的布局引导，最后必定会得到消费者正向的回应。

湖北武汉360搜索推广总代理-武汉奇好科技有限公司 360推广负责地区：武汉、十堰、襄樊、随州、荆门、孝感、宜昌、天门、鄂州、黄冈、黄石、咸宁、荆州、潜江、仙桃 联系电话:027-65386360