

浅谈百度搜索投放广告怎么运营

产品名称	浅谈百度搜索投放广告怎么运营
公司名称	广州博辉网络技术有限公司
价格	1.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区灵山东路东英科技园
联系电话	13686810231 13750564677

产品详情

浅谈百度搜索投放广告怎么运营

想要推广告投放开广告主不妨电话联或者加微洽谈合作事宜

添加请注明来意

多年丰富的市场经验及把握各行业成功案例

《百度推广平台介绍》

百度是国内家喻户晓的搜索引擎，在百度进行推广的广告主是非常多的，广告效果和广告质量是非常高的，用户接受度和质量非常高。

百度推广的定位是非常明确的，百度本身是一个媒体平台，它本身的特点就是信息传播，每天会有上亿的网民在百度获取各类信息，进行广泛的信息交流。

百度的发展是迅速的，从一个技术提供商到独立的搜索门户，百度付出的很大的努力。

1、百度在2000年5月开发出了第一个中文的搜索引擎，在刚开始的时候可以搜索到500万个网页。在当时，中国大概基本上有900万个互联网用户。硅谷动力是百度第一家客户，在8月搜狐也成了百度的客户，紧跟着新浪、网易等国内的大型门户网站也陆陆续续成为了百度的客户；

2、到2001年，互联网行业已经进入了瓶颈期，虽然在行业内已经有了80%左右的门户网站使用了百度的搜索引擎技术，但是费用很难收取。这时，百度也已经进入了迷茫期。百度的业务增长点在哪里？经过多次讨论，ROBIN提出一种全新的商业模式：就是从幕后走到台前，做独立的搜索引擎公司，推出竞价排名。这对于百度是个很大的转折点。

3、在05年百度就成功在nasidake上市，是第一个股价突破100美元的中国概念股，是自GOOGLE以来，第一个首日股价收盘突破100美元的股票，是在美国上市首日表现最jia的外国企业；

《百度推广商业产品介绍》

百度推广是帮助企业推广产品和服务，促进企业销售及提升品牌知名度的平台。其中百度搜索推广是zui核心的商业产品，目前占了百度营收的90%以上。

什么是百度搜索推广？ 百度搜索推广是一种按效果付费的网络推广方式，是百度推广的一部分；

通过百度搜索推广的关键词定位技术，可以将高价值的企业推广结果精准地展现给有商业意图的搜索网民，同时满足网民的搜索需求和企业的推广需求。

网民如何搜索购买？

企业如何通过搜索卖出产品的？

百度搜索推广效果转化漏斗：订单产生过程

百度推广的五大优势

1.用户覆盖广

百度是国内最da的搜索引擎，用户数量是所有网民的76.9%，而且互联网用户也是zui具价值和购买力的群体，搜索引擎的网民也是对信息要求很高的群体。

2.广告投放精准、目标针对性强

传统的广告理念是将产品推送出去，通过视觉和听觉的刺激将广告潜移默化传达给客户，但是百度推广的效果可以在一个账户中体现多种多样的产品好服务的关键词，当用户在搜索关键词的时候，会触发推广企业不同的推广信息，从而达到精准投放的理念。

3、广告成本低

百度推广的成本是非常低的，开户只需要6000元，广告可以持续按需投放，广告按点击收费，展示免费。

获得客户平均成本低：通过大量中小企业数据验证，百度搜索推广每获得一个客户的平均转化成本是最d i的，大多数行业只需要几毛到几块钱不等

4、广告投放灵活、功能丰富

百度搜索推广平台提供给推广客户各种各样功能丰富的工具，满足在推广的各个阶段的需求，比如提词可以用“关键词推荐工具”，出价可以用“估算工具”；

另外，百度推广平台还提供从账户到关键词各层级，各种维度的数据报告，使客户对消费一清二楚，对效果心里有数，并可以根据效果灵活的进行管理。

5、专业的优质服务

百度遍布全国各地的强大客服团队，具有一批专业且具有实战经验的推广顾问，推广顾问全程帮助客户维护管理账户，能够给我们的客户提供具有针对性的推广建议；这也是我们相对于GOOGLE最da的优势。

百度搜索是当前应用最广泛的搜索引擎之一，而百度搜索投放广告则是企业推广营销的重要手段之一。广告主们通过投放广告在百度搜索页面上获得曝光机会，进而将产品或服务推荐给潜在客户，从而增加转化率和销售额。今天，我们将从多个角度出发，浅谈百度搜索投放广告运营方法的运营方法，帮助广告主们更好地利用这一工具。

1. 优化关键词：关键词是百度搜索广告投放的核心。合理选取与产品或服务相关的关键词，能提高广告曝光率和点击率。广告主应当确定主要的核心关键词，如“酒店预订”或“美容院服务”等。要注意添加长尾关键词，这些关键词虽然搜索量相对较低，但更加具体，更容易捕捉到有真实需求的用户。

2. 优化广告创意：好的广告创意能吸引用户的注意力，增加点击率。广告主应当用简洁明了的文字和吸引人的图片或视频，直接表达产品或服务的特点和优势。此外，为了吸引目标用户的注意，可以在广告中加入可以激发用户“点击”的动作，如“立即抢购”、“免费试用”等。

3. 设置精准投放地域：通过选择投放地域，广告主可以将广告展示给特定地区的潜在客户。百度搜索广告支持按地域进行投放，如按城市、按省份、甚至按具体的地理位置。对于区域性服务或有限范围的商业活动，合理设定投放地域非常重要，可以提高广告的转化率。

4. 设定匹配方式：百度搜索广告有精确匹配、短语匹配和广泛匹配三种方式。不同的匹配方式适用于不同的推广需求。精确匹配适合推广单个关键词，短语匹配适合推广与关键词相关的长尾词组，广泛匹配适合推广与关键词相关的各种组合。合理选择匹配方式可以提高广告的曝光率和点击率。

5. 设定投放时间和预算：广告主可以通过设定投放时间和预算来控制广告展示时段和费用。对于某些特定时间段有更多用户活跃的产品或活动，可以适当增加投放时间和预算，以获得更好的效果。此外，定期检查广告效果，根据实际情况调整投放时间和预算也是必不可少的。

6. 监测和优化：广告运营过程中，不断监测广告的效果是十分重要的。通过监测关键指标，如点击率、转化率和ROI（投资回报率）等，可以及时发现问题并做出优化和调整。此外，可以尝试使用百度搜索广告的AB测试功能，对比不同创意或投放策略的效果，找到最合适的方案。

综上所述，浅谈百度搜索投放广告运营需要广告主全面了解百度搜索广告的各项功能和设置方法，并根据实际情况灵活运用。通过优化关键词、广告创意和投放设置，广告主可以提高广告的曝光率、点击率和转化率，达到更好的推广效果。