

做竞价推广不得不学的五个流量控制手段

产品名称	做竞价推广不得不学的五个流量控制手段
公司名称	南京隆讯科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	
公司地址	南京市雨花台区小行路16号4号楼
联系电话	025-66914491 13145128238

产品详情

竞价推广是按照给网站主带来的潜在用户访问数量计费，没有客户访问不计费，可以灵活控制推广力和资金投入。

竞价就是一个流量买卖和流量变现的过程。

原本用户不知道广告主的产品，更不会主动去搜索该产品的关键词，但现在可以通过付费把广告展现到那些对该产品有需求的用户面前，然后通过创意一步步引导用户，最后形成转化，将流量变现。

在这场游戏中，如何控制流量，将垃圾流量排除在外，更多地引入优质流量，就是作为一个竞价员必须要掌握的内容。

“让每一分钱花在刀刃上”，这是在进行竞价推广时，需谨记的一句话。今天隆讯科技的小编就给大家普及几个控制流量的好办法。

在竞价推广中，可能会遇到这种情况，明明投放的是高意向词，为什么匹配到的却是一群低意向流量。

这种情况在竞价中很常见的，当然也是流量买卖中最不划算的。

像这种情况该怎么办？是否词、收匹配，还是降价？

从关键词来看都是高意向词，如果盲目收量是不会有效果的。这就需要根据不同情况进行分析。

1. 看均价

先看这些流量的平均点击价格。

如果均价低于账户平均值，也在能够接受的范围内，那就不管它。

如果均价高于账号平均值，那就需要进行收量操作。

2. 看转化

如果均价低于账户平均值，就需要看转化。假设这部分流量价格不高，还能带来一定的对话，那就不用管它。

像表中的第一行，3800多次展现，93次点击，转化次数为0，就可以考虑否词或收匹配了。如果不舍得放弃这部分流量，那就可以通过优化创意等方法去增加点击的次数。

3. 看页面

既然匹配的流量意向程度不高，那就需要查看页面，看是否有相应的内容能够承载这部分的流量。

如果有，查看内容是否突出，是否能快速吸引用户。如果没有，就需要优化着陆页，以“如何开奶茶店”为例，通过分析搜索词的需求，可以在着陆页中添加一些加盟店的优势，如加盟店更省心、培训有保障等。

4. 看匹配

如果说这部分流量均价高转化低，也没有优化的空间，那就要看所对应关键词的匹配模式，进行收匹配，更甚者直接舍弃掉即可。

竞价是一个流量买卖的过程，我们需要考虑流量能要还是不能要，要明确什么样的流量是自己可以消化的，什么样的流量又是转化不了的。因此哪怕是高意向词，如果引不来高意向流量依旧要舍弃。

记住，没有最好或最差的流量，只有最适合你的流量。