

# 旅游销售怎么找客户，旅游行业如何做搜索推广实现加粉

产品名称	旅游销售怎么找客户，旅游行业如何做搜索推广实现加粉
公司名称	广州点合科技有限公司
价格	5000.00/户
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号
联系电话	13660005490

## 产品详情

旅游行业不管你产品和服务多好，没有稳定的获客渠道，看到同行做得风生水起，自己却还在走传统的线下方式去推销自己的产品，那基本都是在做无用功。互联网飞速发展的今天，借助线上广告可以快速获客和提示品牌知名度。如果你觉得旅游客户很难找，不懂网上怎么投放广告，或者投放了没有效果，请与我们联系，沟通不会让您损失什么，只会让您更接近成功！

下面根据我们合作客户的数据反馈和长期的投放引流经验，我们总结一下旅游行业各渠道广告投放方案和数据，希望对大家有所帮助，随时欢迎旅游从业者们一起交流。

所处行业：旅游行业

业务产品：旅游加粉、旅游企业在线咨询

投放渠道：百度搜索、百度信息流、今日头条、抖音短视频，360搜索、搜狗搜索

投放地区：全国

## 1，广告预算比例

搜索意向度和成交率高，一般分60%到65%的预算。

信息流成本低，意向度较搜索略差。一般预算分配40%到35%，这样客户可以满足每天需要的粉丝量和粉丝成本，又可以兼顾客户成交意向，较大限度的再同等预算内，产出较大的利润值。

## 2，平台划分

搜索渠道：百度划分总体搜索预算的60%到65%，360推广划分总体预算的20%，搜狗推广一般划分10%，神马划分总体预算的10%，甚至如果粉丝量需求较少的客户直接搜索只推百度搜索和360搜索。如果粉丝量需求较大，百度信息流和今日头条放量跑即可。

信息流渠道：一般百度信息流划分60%的预算，今日头条划分40%的预算，如果日均需求量少，可以只投放百度信息流即可。

## 3，投放线路

根据线路成本，线路市场需求量，线路产粉的难易程度，线路市场竞争激烈程度，将线路划分为易产线路、中产线路、难产线路。

易产线路：较好线路以百度搜索为主跑，以信息流为辅进行配合推广；

中产线路：多户搜索+信息流结合跑，搜索这边筛选出跑量户+一个跑成本的户结合流动预算进行操作，信息流以百度信息流为主，较好的精准度去跑；

难产线路：多户多平台去跑，筛选出不同资质跑量的户，实行2+1的叠户跑，两个跑量的户一个跑成本的户。

#### 4，综合分析

行业内旅游行业项目责任制旅游代运营服务。我司运营账户不单独考核粉丝成本，而是集合此行业三个重点因素：粉丝量、粉丝成本、粉丝质量三因素结合。以搜索为主，信息流为辅；以百度搜索为主，小搜索平台为辅的投放策略，较大限度的保证客户的需求。旅游行业不往常与其他行业，需要控制的推广的客户因素维度较多，需要更多的行业经验和投放策略结合去操作，不同旅游公司的实际需求和线路需求不同的前提下，需要制定个性化的解决方案和策略。

#### 5，投放数据效果

搜索户路线不一样，成本也不一样，目前75-110之间，信息流户成本比较低，30-50之间。

旅游行业线上推广引流，可咨询广州点合科技有限公司，我们互联网推广为旅游公司提供广告素材视频创意制作，广告落地页设计制作，广告运营投放，数据化产品分析总结等服务。多年的推广运营经验助力合作伙伴发展更加顺利，更多干货欢迎咨询了解！