

绘应信息 广州竞价培训容易学吗 广州竞价培训

产品名称	绘应信息 广州竞价培训容易学吗 广州竞价培训
公司名称	湖南绘应信息科技服务有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	长沙县松雅湖附近
联系电话	15874143020

产品详情

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，execl基础运用教学

创意里面使用了统配符，可以增加创意与关键词的相关性，同时当用户搜索关键词的时候，竞价推广的创新关键词又会飘红，增加账号点击率，提升账号质量度，节省推广成本。

很多伙伴觉得觉得通配符非常好，在创意里面过滤插入通配符，但是插入过多反而会影响推广效果，如何合理的插入，在这里给大家分享一下我们操作的经验：

情况一：大于4个字的关键词建议每个地方插入1次，如果插入太多统配符，会导致创意里面堆积关键词，无法撰写广告内容，影响推广效果。

标题插入一次{通配符}

描述行插入一次{通配符}

描述第2行插入一次{通配符}

情况二：小于等于4个字的关键词建议每个地方插入2次，这样可以每个地方飘红两次，让创意更醒目。因为本身关键词字数比较少，不会因为插入两次影响创意内容撰写。

标题插入两次{通配符}

描述行插入两次{通配符}

描述第2行插入两次{通配符}

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，exce1基础运用教学

关键字出价多少合适呢?

不同的关键字出价也是不一样的，高转化率的关键字，可以出高价抢排名，另外一种做法就是以低出价获取大量的相关流量。(目前我们采取的是后一种做法)

消费量和流量可以无限增加吗?

竞价所获取的流量是定向流量，是属于精准人群，既然是某一类人群，那么数量肯定是有限的，所以流量和消费量是有上限的。

如何写出好创意?

1、根据关键词的长短，写创意;标题、一行描述、第二行描述，都尽量关键词飘红。

2、根据关键词的词性，写创意;

疑问词， 形容词， 问价格， 的方法， 好， 功效词， 排行榜， 产品词等

3、根据关键词被搜索时，搜索者的心态，写创意; 疑问词，搜索者心态表现为对答案的未知，是处于一阶段“认识阶段”的访客，创意和着陆页面描述中不能给予访客肯定信息的话，这个访客是要流失的了; 形容词，搜索者表现为目标性很明确，其要找的，就是某个症状的东西，一旦不符，就会放弃点击，或者点击了也会流走，注意针对性; 问价格，搜索者表现为重视低廉、优惠、赠送礼物等贪小便宜的心态，这类访客好在创意中给予明确的价格信息，防止无用点击; 的方法，此类搜索者心态表现为对答案未知，是处于一阶段“认识阶段”的访客，但是这次访客很实在，遇到有用的方法，就肯掏钱，实实在在型的访客;

百度竞价/sem竞价培训

培训优势：

小班教学

理论+模拟+实战

一天8小时课程

30天培训时间

包教包会

新来学员免费试学

附赠：PS基础教学，exce1基础运用教学