

展现量和阅读量比例有关系吗为什么|展现量跟什么有关，为什么有时访客下降，展现量反而提升了-股识吧

一、为什么我店铺里的流量和展现量也很大，为何没人购买？？

和公司的行业产品也有关系吧。

价格质量产地 是否直接货源 多种因素结合吧。

不管有没有人下订单，继续优化推广产品。

总是有订单的，也有可能你的客户直接打电话询问公司，并不在阿里上询价下单而是线下询问下单也有可能

二、展现量跟什么有关，为什么有时访客下降，展现量反而提升了

展现量跟产品质量度有关。

访客下降，展现上升说明你的关键词范围太广。

你做一些长尾关键词试试吧！

三、为什么有2500多的展现量却没有点击？

1、一般情况，展现量达到1000以上，才算是有一点成效了，如果展现量只有500以下，就要点击量，那基本是不可能的。2、当然，从另一个角度，宝贝展现在别人面前，而别人不点击进去，无非就自是所推广的图片没有别人漂亮，或者价格上没有优势，又或者所卖的东西不适知合目前的季节。3、从以上三个方面进行修正，点击量就会有所提升。

即主图修改得更漂亮；

价道格和同行业相比有优势；

推广应季的宝贝。

四、展现量高，点击率低，为什么

点击可刷，翻量工具

五、淘宝直通车的展现量、点击量、质量得分分别代表着什么意思？之间有什么联系？

展现量：就是搜索时展现的数量
点击量：就是搜索后被点击的数量
质量得分：点击量/展现量的值越高就说明质量得分越高

六、展现量跟什么有关，为什么有时访客下降，展现量反而提升了

展现量跟产品质量度有关。
访客下降，展现上升说明你的关键词范围太广。
你做一些长尾关键词试试吧！

七、为什么网销宝展现次数跟点击次数不成比例？

您好，展现数指的是您的推广信息展示在客户面前的次数，而点击则是展现在客户面前以后，客户对您产品感兴趣，点击进入详细了解产品细节，好比去逛街，看到的东西可能会很多（这就是展现），但是实际会去详细看，询价的则比较少，因此曝光肯定是远远大于点击的！而如果想尽可能提升点击，这个主要可以从几个点去做，1、关键词设置可以选择稍微热门点的。

2、优化您的信息，尤其是标题，可以增加创意成分，比如增加产品特色，优势，促销信息等！归纳为几点：1：标题要有吸引力，凸显产品的卖点，能够吸引买家的兴趣 2：产品的价格要有吸引力 3：产品的主图不够在太过同质化，应该要凸显出来
买家方面原因：可能因为买家所搜索的关键词，都是比较广泛的，不是很具体的，照成搜索的产品根本不是想要的。

最后一个原因：你这个数据太有可以性了，这么高的展现量一般不可能只有这么几个点击。

网销宝的展现次数是指对应的推广信息被搜索到的次数。

点击次数是指在指定时间内您产品和公司信息获得的点击次数。

当买家搜索到您的供求信息或公司介绍后，点击信息标题/公司名称或者产片图片

，查看信息的详细描述或公司介绍详细内容，都会被计入点击次数。
很多时候客户通过关键词搜索出了相关的信息，但因为排名有先后，客户不可能一个个都看。

同时有些信息表达得不够明确或不够吸引。

都会造成只有展现而无点击。

八、淘宝直通车的展现量、点击量、质量得分分别代表着什么意思？之间有什么联系？

展现量：就是搜索时展现的数量
点击量：就是搜索后被点击的数量
质量得分：点击量/展现量的值越高就说明质量得分越高

参考文档

[下载：展现量和阅读量比例有关系吗为什么.pdf](#)

[《st股票一般多久交易》](#)

[《买了股票以后多久可以卖》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：展现量和阅读量比例有关系吗为什么.doc](#)

[更多关于《展现量和阅读量比例有关系吗为什么》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/18167020.html>