

展现量大 投产比低的怎么处理直通车投产比太低，怎么提高点击率和转化率-股识吧

一、阿里产品展现量比较高了，可是点击率低怎么办

朋友是做实物还是虚拟呢？有没加入消保？淘宝直通车？当然资金允许的话。

二、waters液相压力很低怎么解决

单向阀拆下来超声试试

三、直通车投产比太低，怎么提高点击率和转化率

那个有更有效的软件，就是《超强点击猫》。

是因为超强点击猫软件支持换不同真实ip操作，能帮你提高店铺流量权重，从而实现客户点击率的增加！

四、百度竞价关键词展现量很大，但点击量少。怎么回事

展现量表示你的广告跳出的次数还是比较多的，但去没有人点击，也就是说看的人多，点的人少，原因有以下几点，可以参考具体的账户数据进行分析。

1、首先查看关键词排名，如排名较后，当然展现也是会有的，但中国人习惯于从左到右，从上到下的顺序查看，因为，提升排名了，看的人多的，点击的自然也多了。

2、账户结构要细分，保证同一单元关键词词性统一，主题唯一，将关键词以“结构相同，意义相近”进行划分。

（账户结构如比较混乱，进而影响关键词质量度，从而影响排名，再而影响点击量）

3、创意质量，如果排名好了，创意写的不吸引人，同样也不会吸引网民点击，因此，写创意时要保证关键词通顺带入，通配符使用正确；

突出网民诉求，增加创意吸引力，尽量让创意有更多飘红，提长创意质量。

所在单元关键词是什么，就写相关的创意，要有相关性，举个简单的例子，如关键词是“XX价格”，创意可以写关于价格优势方面的描述。

相反，不要把A产品的描述，写成了B产品的描述；

还有创意的url链接，不要全部链接到首页，可以链接到相关的产品页面，增强网民的搜索针对性。

友情提醒一下，做推广，最主要的就是要站在网民的角度上思考，经常想一些，网民会怎么搜索，用什么词来搜索，喜欢什么样的广告语，什么样的创意更吸引他们注意，一切针对网民的搜索习惯来投放关键词，撰写创意，相信点击量肯定会有提升。

（后台也有很多工具可以帮助你，关键词推荐工具，搜索词报告等）

五、百度推广展现量很高但点击量不大是什么原因

展现量高，说明你的关键词设置还不错。

舍得花钱啊。

。

点击量低，是因为你的内容不吸引人。

很多人看见了。

但不点击。

。

你可以和百度推广去探讨一下。

。

参考文档

[下载：展现量大 投产比低的怎么处理.pdf](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[下载：展现量大 投产比低的怎么处理.doc](#)

[更多关于《展现量大 投产比低的怎么处理》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/28100291.html>