

成功网商秘笈-为什么要进行产品竞价？ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_88_90_E5_8A_9F_E7_BD_91_E5_c28_33874.htm 90%以上是通过搜索相关产品的关键词来实现的；60% - 70%的浏览者点击搜索结果的前10条；20% - 25%的浏览者点击搜索结果的前10-20条；2% - 4%的浏览者点击其他搜索结果。以上数据我们不难看出要在华人资源产品库海量的产品中脱颖而出，要在浏览者搜索的时候抢先出现在他的面前，产品竞价无疑是最好的途径。试想一下，假如有两家厂商的产品的性能，外观，价格都同样有市场竞争力。其中一家有进行产品竞价，成功取得同类型产品第一排名，而另一家没进行产品竞价，只能按正常情况排在20甚至30名以后，当浏览者搜索该类型产品的时候就很难被浏览者发现，获得定单的机会自然也就少了很多。产品显示排位有如抢商业街商铺的地点，只有占网络黄金地段，方可赢取无限商机！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com