

通过数据分析进行网络推广电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/538/2021_2022__E9_80_9A_E8_BF_87_E6_95_B0_E6_c40_538926.htm 回忆过去自己的网络推广经历，尝试过很多种推广方法。从论坛推广，到联盟推广流量互换，到现在功能合作，负责公司网站的SEO。只要是增加流量的推广，交到我手上，不管以前做过没做过，都很快能见到效果。以前一直以为是自己对推广有爱好，很努力学习，或者自认有天赋，所以能上手那么快，做出明显的业绩。现在自己终于想明白了，这一切的一切主要都是建立在自己的数据分析上，对各种相关数据的敏感。

一、通过数据分析，提高论坛推广效率

05年的时候，我才接触互联网行业，那时候网站是什么东西，都不太了解。当时进入成都一家小公司做网站推广。/百考试题/收集/我什么推广方法都不会，就只会一样，就是论坛推广。因为这个门槛低，只要会去论坛发帖子，留下超链接就行。记得当时写“论坛宣传方法细化(上)”这篇文章的时候，写的主要是如何找素材，如何发帖顶贴等等。但其实这些都不是我通过论坛宣传获取大量流量的关键。最终有了好的流量效果，还是建立在自己的数据分析上。比如才开始做论坛推广的时候，我就选了TOP100的论坛注册了帐号，然后去TOP20的论坛都有尝试去发帖推广。通过一段时间的数据观察。去某3个论坛的效果最好，以后就只去这三个论坛发帖。然后再分析流量来路数据，从而了解在这3个论坛的哪些版区发帖效果又最好。然后再分析数据，在这3个论坛，什么时间去发最合适。什么时间去顶贴能得到最好的流量效果。从而通过这些分析到的数据

，我才能用最少的的时间得到最好的流量效果。从而比别人花同样的时间或更少的时间，却能从论坛获取到更多的流量。

二、通过数据分析，提高联盟广告流量 再说下自己做联盟推广的时候，才开始很困难。因为竞争对手的价格比我们高，内容比我们吸引。我很难说服站长挂我们的联盟广告。后来我通过数据分析，哪些广告尺寸是站长最喜欢挂的。我们的哪些广告代码，在站长那点击率又最高。一般站长以什么样的形式展现广告的效果最好。从而分析出这些数据后，我就拿这些经验，去说服站长挂我们的广告。从而把我当时负责的联盟产品，不到2个月的时间流量提高了4倍。

三、通过数据分析，找到最适合优化的关键词 流量互换和功能合作的推广我今天暂时就不说了，跟大家说下自己最近做SEO的经历。我做网络推广3年，一直不会做SEO，可以说是个SEO白痴。但是我在新的公司却破天荒的负责网站整体的SEO工作。不是我SEO经验突然在这段时间，进步非常快。/百考试题/收集/我现在对SEO也还是属于菜鸟阶段。我之所以有信心做好SEO，主要是我通过数据分析，让自己在SEO优化上少走了弯路，从而很快见到一些成效。因为网站频道很多内容很多，需要SEO的词也很多，但是实际去执行工作的就我一个人，精力有限。不可能什么词都去优化(当然页面关键词整体的优化，主要是让技术去做，我只负责去攻克一些流量大的词)所以我会先去分析跟我们网站内容相关的关键词有哪些。哪些词是流量比较大的。哪些词已经有被做了多少个竞价排名。这些词我们网站现在排的位置是多少。排在我们前面的竞争对手的网站质量又如何。哪些词的SEO竞争比较激烈。做好这一切的数据准备工作。我会从中选出，流量相对比较高

，竞价排名做得少，而且相对竞争不是很激烈的关键词。然后有针对性的去做这些词的SEO。从而很快能见到效果。有些词可能搜索量很大，但是第一页都被做了竞价排名。或者排在前面的都是非常有实力的网站，我就没必要跟他们去争。或者一些搜索量不大的词，我也不会去浪费精力去做。所以大家以后做推广工作的时候，不管什么样的推广方式。都一定要先做好数据分析。然后有效率有针对性的去做。从而不浪费自己的时间，也不浪费公司的资源。F8F8" 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