

2006年辅导GoogleAdsense提示100条 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_BE\\_85\\_c40\\_64808.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_BE_85_c40_64808.htm) AdSense 收入 = 广告展示次数 x 点击率 x 点击单价 x 智能定价因素 ( Smart Price ) 广告展示次数基于你的网站流量，该项代表Adsense广告展示次数。(译注：废话 - 。 - ! ) 点击率为广告被点击次数 ÷ 广告展示次数，基本范围为0.1%-30%，大多数为1%-10% (译注：中文广告偏低，大陆地区平均点击率约0.2%)。点击单价为每次点击的收入，一般根据广告商付出的点击单价决定。智能定价机制为Google衡量你的网站刊登广告价值的系统，如果你的网站上用户点击广告后转化为购买用户的比例较低，您只能获得较低的收入。通过 blogger.com 申请Adsense项目，帐号批准速度更快。不要点击自己网站上的广告，也不要让朋友去点击，包括使用代理服务器的情况下。(译注：Google会实时反查服务器代理服务并拥有大量代理服务器地址) 不要使用自动点击程序。不要要求访客点击广告，Adsense广告周围仅允许放置“赞助商链接”或“广告”字样。(译注：推介广告可放置正面宣传文字。) 不要在放置Adsense的网页放置网页内容匹配广告，例如Yahoo Publisher Network，百度主题推广。可以放置与页面不自动相关的广告。不要将广告放置在成人站点，违反法律的站点或有版权问题(如MP3下载)的站点等。访问你自己的网站不会使帐号被封停，但不要点击任何广告。不断的刷新自己的网页可能使你的帐号被封停。(译注：这将影响展示次数和点击率) 不要欺骗Google Adsense，Google的经验永远比你多。对条款有疑问时主动联

系Google，他们会很快答复你。同一页面不要放置过多广告。可以通过 [cwire.org](http://cwire.org) 寻找高价关键字，但请注意，竞争者会很多。通过 Overture 的关键字分析工具寻找合适的关键字（译注：Google Adwords和Google Trends也有类似功能。）考虑加入Google AdWords并小额投放广告，这将有助于你理解Adsense的运作机制。将你的目标关键字放置在网页标题中。（译注：在网页文件名和目录上体现更佳。）在正文中重复你的关键字。（译注：不要超过5%，最好为3%）学习HTML。在关键字上使用粗体标签如**、**等。域名中尽量包含目标关键字。将你的站点提交到知名网页目录系统，如dmoz.org, Yahoo目录等。将你的站点提交到各个搜索引擎。使用Google Sitemap。不要仅面向Google优化网页，还有很多搜索引擎。软广告（枪稿）是最好的SEO方法，在文章作者信息中包含你的网页链接，然后投稿到知名网站。不要使用恶意手段留下用户，如间谍软件，浏览器劫持等方法，这将可以能使你的帐号被封停。新访客比经常浏览你网站的人更容易点击广告。经常浏览你网站的人将更容易向他人推荐你的网站。新访客大多数来自于搜索引擎，做好网页优化工作（SEO）。不要建立镜像站点，即URL不同而内容相同的网站。建立多个点击单价网站比几个高点击单价网站更容易。论坛通常是展示次数多而点击率低。点击率不是最重要的，如果转化率过低（点击用户转化为广告商客户），广告单价也不会高。遵循好的网页设计，避免常规错误。优化网站导航设计，这将有助于延长用户在网站的停留时间。使用Google Analytics统计访问信息，这有助于SEO。不同的论坛有不同的广告热区，通常是左侧控制面板，第一贴下边和

页脚前边。论坛是互通交流，注意关注热点问题。尝试300 × 250, 336 × 280, 160 × 600等高点击率广告格式。使用网页主色调编辑调色板，即将广告和内容混合在一起。让文章正文围绕广告单元。广告周围紧挨图片有助于提高点击率。使用广告渠道跟踪不同位置、不同颜色的广告单元。文字广告和图片广告都选择。翻译：Cloudream，转载请保留此信息。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](http://www.100test.com)