

网店如何利用搜索引擎广告赚大钱电子商务师考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_BD_91_E5_BA_97_E5_A6_82_E4_c40_644861.htm

一个网店，要想让更多的人认识自己，除了参与淘宝站内的各种活动和充分利用各种免费、收费的推广方式之外，有实力的店主还可尝试投放搜索引擎广告。互联网广泛应用的今天，我们何不利用网络这一低成本加上良好的运作方式来取得高回报呢。就是我们讲的搜索引擎营销广告!简单来说，搜索引擎营销就是基于搜索引擎平台的网络营销，利用人们对搜索引擎的依赖和使用习惯，在人们检索信息的时候尽可能将营销信息传递给目标客户。搜索引擎营销追求最高的性价比，以最小的投入，获最大的来自搜索引擎的访问量，并产生商业价值。搜索引擎已经成为网络广告市场上的“新宠”。搜索引擎营销广告只能把潜在客户带到您的网站上，最终成不成还要看网店自身网站的建设程度、自身实力以及相关服务水平等。就搜索引擎广告的问题发出警告，如下三点基本要素需要注意：第一：产品卖点、市场号召力 产品卖点 店主在广告投放时常忽略的一点就是，在搜索引擎上推销的是产品本身，而不是网店。我们先不谈网店的远景、信念，也不谈市场定位，而要先谈产品卖点，你必须先要考虑我的产品和同类产品相比，有什么不一样的地方?它到底好在哪些?是价格合适还是性能更优越?自己的产品在哪几个角度上能够解决掉客户的什么问题? 市场号召力 抛开商业目标，只考虑客户需要什么，如何能够在未来客户中间产生号召力，让他们感觉我的网店有一种公信力，自己的产品在售后服务上更有保障，在同类产品

中就某一些特性，更具有影响力和普遍性，这是一种微妙的心理作用，这将决定你的网店，能否成为市场中的领导者，批量化地获得大规模的客户。

第二：选择更准确的关键词以获得更好的广告效果 品牌关键词 每一个网店需要重视的一点就是当人们在网上搜索这个品牌的时候，往往会跑到经销商、代理商的网站上去。 销售关键词 要仔细地研究顾客到底在网上寻找什么，再据此设计关键词以及引导网页。想想你的客户都集中在哪些领域，制作几个专门针对不同类型客户的网页，进行定向的广告投放。

第三：将点击广告的未来客户变成消费者 广告就是广告，必须注意广告的成本，从访问者看到广告一直到达成销售的过程，需要进行研究，怎么让未来客户更容易心动，更容易立即做出购买的决定，并且对你产生足够深的印象，有许多细节需要详加思索，不断改善。完成一次推销需要和未来客户进行七次以上接触，他才能够熟悉你、信任你，并决定购买，这就意味着网上的消费者平均要点击你的七次广告，才能产生一个客户，但大部分人只会点击一、两次广告，因而，实际是 $7*7=49$ 次，每49次广告点击才能够完成一名客户的完整开发，如果不进行深入研究，这个成本浪费是很大的，你网站的角色更应该象是一名自动导购员，你的广告描述销售措辞、网站的销售部署、产品的推荐演示策略将决定着你是否最终是在大批浪费广告成本，还是在快速促成销售。

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