

06年考试指导如何在网站上销售网络广告 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022_06_E5_B9_B4_E8_80_83_E8_AF_c40_65076.htm 最近，我们注意到很多网站的经营计划中都包含出售网络广告空间服务，但是，拥有一个高访问量和目标受众的网站并不一定就能获得理想的网络广告收入。本文研究了制定网络广告销售战略的十个步骤。让我们看一看最近的网络广告趋势：标志广告的点击率在下降。因此，网站需要除标志广告以外的其它广告形式，而且，网站需要寻找增加点击率的方法。在今年的三个月内，经营网络广告的网站数量从三月份的1815个增加到六月份的2111个，增长了16%。这说明：网络广告竞争日趋激烈，许多网站寻求广告，拉低了点击率。华尔街杂志最近报道，60%的公司削减了在线广告预算，其基本原因是难以评估ROI。说明：广告主的广告预算需要稳固的ROI指标。为发展竞争力，网站应该能够测量印象、点击等，并能提供有说服力的统计报告。面对网络广告的现状，再看看你的经营计划，认真考虑下列问题：能够满足这些基本要求吗？是否有切实可行的接收广告的网站建设计划？你知道各种不同的网络广告模型及定价方式吗？你有自己的销售队伍吗？你知道销售广告所需的费用吗？如果你的回答是否定的，下面是自己网站上销售网络广告的十个步骤，请参考。（1）分析竞争者资料。首先，调查一下竞争者是如何定位其广告的，不仅要了解竞争者主页上的相关信息，也要了解子页面上的信息，同时，也不要忽略对标志广告和文本链接的跟踪研究、赞助商的状况以及email地址等资料。对于一些非直接的竞争

者，但是提供有趣的广告模型的网站也有必要给予了解和关注。（2）确定网站上的“热点”。把自己放在潜在客户的位置想一想，你的网站最吸引人的地方是什么？你会为这些“热点”付多少钱？测量这些“热点”的一个好的方法是从日志文件上查阅，看哪些网页获得最多的印象。除非你可以保证，多少钱的付出可以得到多少数量的印象，大部分媒体的买主都不会购买网站广告（令人吃惊的是，许多网站都不能提供这些资料）。（3）决定你的标志广告标准。研究你的网站可提供的所有可能的标志广告尺寸/类型。一般来讲，最常用的标志广告尺寸（宽X高，单位为像素）是468X60、125X125、234X60、120X60、88X31。另外，如果不愿让网站变得让人眼花缭乱，采用静态广告是比较理想的方案。

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