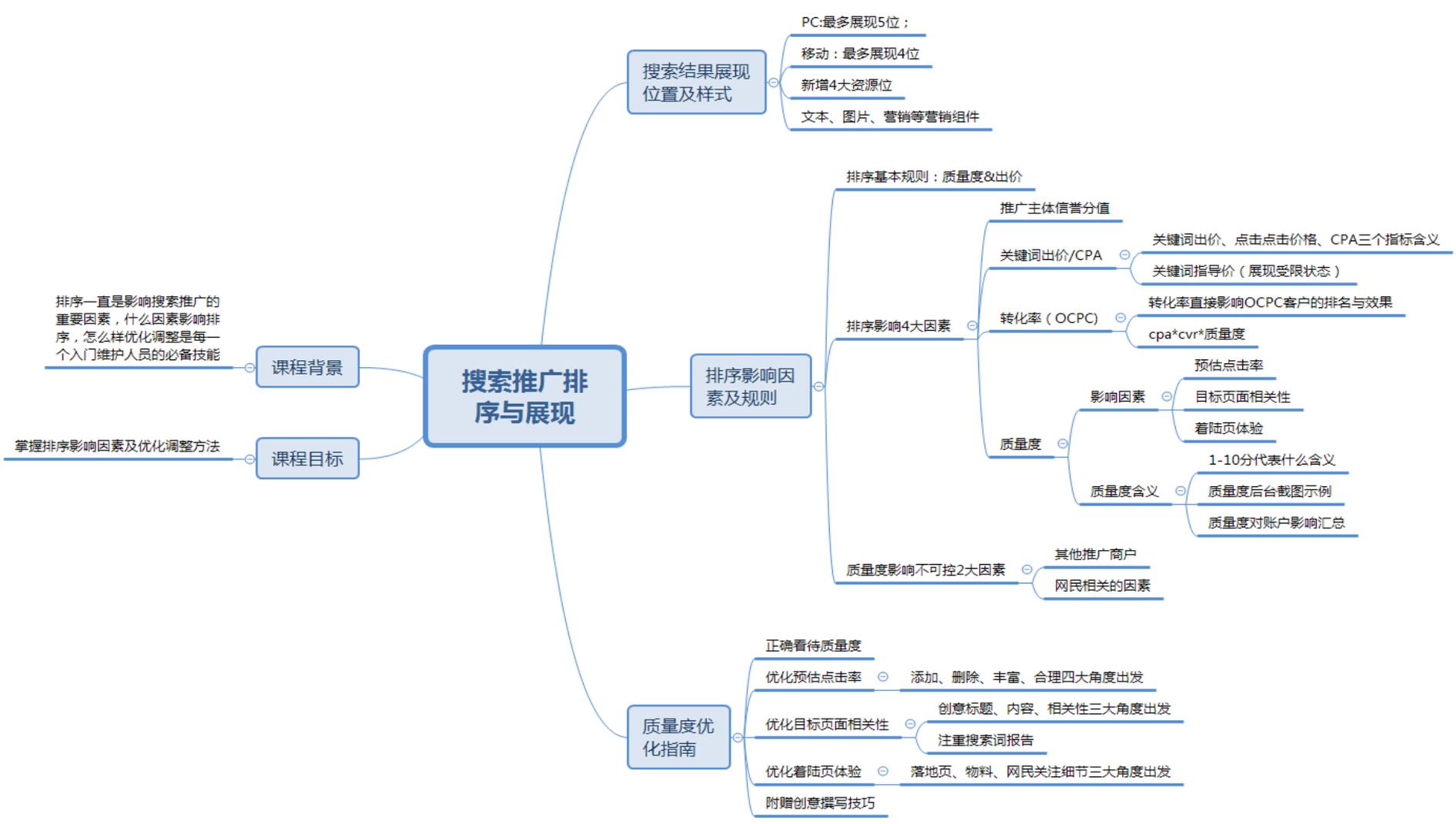


搜索推广排序与展现

王丽君 大连龙采



搜索推广排序与展现

搜索结果展现位置及样式

- PC:最多展现5位;
- 移动:最多展现4位
- 新增4大资源位
- 文本、图片、营销等营销组件

排序影响因素及规则

排序基本规则: 质量度&出价

- 推广主体信誉分值
- 关键词出价/CPA
 - 关键词出价、点击价格、CPA三个指标含义
 - 关键词指导价(展现受限状态)
- 转化率(OCPC)
 - 转化率直接影响OCPC客户的排名与效果

排序影响4大因素

- 质量度
 - 影响因素
 - 预估点击率
 - 目标页面相关性
 - 着陆页体验
 - 质量度含义
 - 1-10分代表什么含义
 - 质量度后台截图示例
 - 质量度对账户影响汇总
- 其他推广商户
 - 网民相关的因素

质量度影响不可控2大因素

- 其他推广商户
- 网民相关的因素

质量度优化指南

- 正确看待质量度
- 优化预估点击率
 - 添加、删除、丰富、合理四大角度出发
- 优化目标页面相关性
 - 创意标题、内容、相关性三大角度出发
 - 注重搜索词报告
- 优化着陆页体验
 - 落地页、物料、网民关注细节三大角度出发
- 附赠创意撰写技巧

课程背景

排序一直是影响搜索推广的重要因素, 什么因素影响排序, 怎么样优化调整是每一个入门维护人员的必备技能

课程目标

掌握排序影响因素及优化调整方法



课程背景&目标

课程背景：排序一直是影响搜索推广的重要因素，什么因素影响排序，怎么样优化调整是每一个入门维护人员的必备技能。

目标：通过此次课程的学习，掌握排序影响因素及优化调整方法。

一、搜索结果展现位置及样式

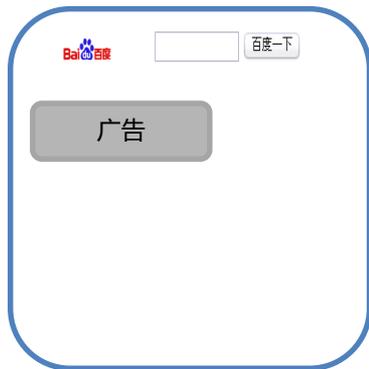
二、排序影响因素及规则

三、质量度优化指南

一、搜索结果展现位置、样式

搜索结果展现在哪儿

计算机搜索首页——左侧



上方最多展现5条【广告】

婚纱摄影 韩国艺匠大连旗舰店 千万新娘的选择



优惠: 在线咨询预约立减1000 名称: 婚纱摄影 商家: 大婚纱摄影 全球连锁品牌, 经典热门婚纱摄影棚 韩国艺匠为您打造极致尊享服务, 婚纱摄影 让美丽不止一面, 纯正高端, 选择韩国艺匠...

www.photoartiz.com 2019-05 - 评价 - 广告

婚纱摄影【大连铂爵旅拍】婚纱照 想去哪拍 就去哪拍

铂爵旅拍520甜蜜特惠 3980元就能拍婚纱照

5.20元抢5200元婚嫁礼包 | 婚纱照, 全球拍!



查看更多相关信息>>

www.bj520.com 2019-05 - 评价 - 广告

婚纱照【铂爵旅拍】婚纱照 520甜蜜特惠



婚纱照「铂爵旅拍」实力优惠! 3980元就能拍婚纱照, 520情人节立即预约, 咨询抢名额, 报名立减2千至6千元

www.bj520.com 2019-05 - 评价 - 广告

婚纱照拍摄 找大连海青——站式拍摄体验



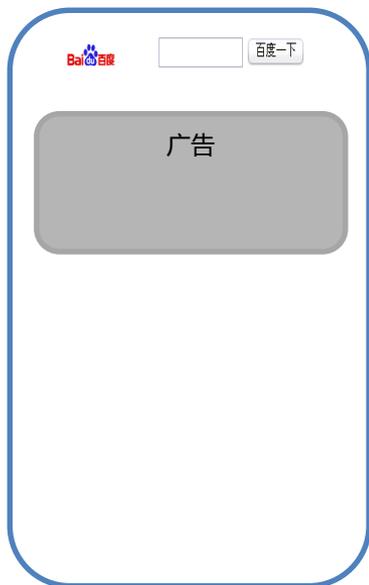
婚纱照拍摄 找大连海青, 无隐形消费, 用技术说话, 让您体验优质的拍摄服务, 婚纱照拍摄 就选择大连海青, 更有更多优惠活动!

www.bicthssy.top 2019-05 - 评价 - 广告



搜索结果展现在哪儿

移动搜索首页



上方最多展现4条【广告】

婚纱摄影_韩国艺匠旗舰店_拍婚纱照...

婚纱摄影 就在韩国艺匠,一站式定制婚纱照品牌,独创经典婚纱照,婚纱照选择韩国艺匠,我们将你变成公主!80%明星选择在艺匠拍摄婚纱照 100%好评=样片

全新系列 套系价格

明星选择 本月客照

photoartiz.com 广告 电话咨询

婚纱摄影_韩国艺匠旗舰店_拍婚纱照...

名称: 韩国艺匠 详情: 在线咨询>>>

婚纱摄影 就在韩国艺匠,一站式定制婚纱照品牌,独创经典婚纱照,婚纱照选择韩国艺匠,我们将你变成公主!80%...

热门咨询问题

相关咨询: 帆摄影婚纱照婚纱照

方案咨询: 婚纱照婚纱照

studioartiz.com 广告 在线咨询

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

婚纱摄影_韩国艺匠旗舰店_拍婚纱照...

婚纱摄影 就在韩国艺匠,一站式定制婚纱照品牌,独创经典婚纱照,婚纱照选择韩国艺匠,我们将你变成公主!80%明星选择在艺匠拍摄婚纱照 100%好评=样片

全新系列 套系价格

明星选择 本月客照

photoartiz.com 广告 电话咨询

婚纱摄影_韩国艺匠旗舰店_拍婚纱照...

名称: 韩国艺匠 详情: 在线咨询>>>

婚纱摄影 就在韩国艺匠,一站式定制婚纱照品牌,独创经典婚纱照,婚纱照选择韩国艺匠,我们将你变成公主!80%...

热门咨询问题

相关咨询: 帆摄影婚纱照婚纱照

方案咨询: 婚纱照婚纱照

studioartiz.com 广告 在线咨询

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

婚纱照拍摄【铂爵旅拍婚纱摄影】全球100大旅拍城市

铂爵旅拍

婚纱照拍摄,品牌摄影总店: 慕漫婚纱照,全球拍: 三亚,厦门,丽江,大理,青岛,深圳,海外等,行业销量前列!婚纱照拍摄

明星婚照 热门套系

优惠: 3天2夜全国蜜月旅拍 特色: 售后无忧

优惠: 全球100大旅拍城市... 特色: 铂爵相机

m.bj520.com 广告

丰富样式

大连婚纱摄影_洛可可旅拍大连网红婚纱店.

大连婚纱摄影,洛可可旅拍婚纱照0元拍,婚纱照立减3000,全国高端摄影团队联手打造,拍出你的小文艺,帮你一起搞定!

新品上线 [海豚湾恋人](#) [城市旅拍](#)



无拘派-马语者

城市旅拍



净

新韩式



喜嫁

新中式



高定3.0

高级定制

[查看更多相关信息>>](#)

www.rococo99.com 2020-09 评价 广告

婚纱摄影_韩国艺匠旗舰店_拍婚纱照明智之选



婚纱摄影 就在韩国艺匠,一站式定制婚纱摄影品牌,独创经典婚纱照,婚纱摄影 选择韩国艺匠,我们将你变成公主!80%明星选择在艺匠拍摄婚纱照
套片=样片

在线服务: [免费咨询更多详情](#)

[查看详情](#)

www.studioartiz.com 2020-09 评价 广告

图
片
类

视
频
类

创意组件-营销类

更丰富的组件,更综合的商品推广解决方案,帮助您提升推广效果。

一句话说明:

图文强样式,无需额外付费,提升点击率利器!

丰富样式

Baidu 百度

机床

百度一下

Q 网页 资讯 视频 图片 知道 文库 贴吧 采购 地图 更多

百度为您找到相关结果约1,860,000个

搜索工具

上海飞友茄机电是台湾pama机床_全国代理商



pama机床,油机立车,还能比出厂价便宜,可为客户量身定制,帕马机床,油机机床,落地式镗铣床,数控立车生产厂家,买到满意的韩国斗山数控车床,1米6立车,立车车床,立车价格,买到...

买油机机床,就找上海飞友茄

姓名:

需求

需求:

请填写您的需求

联系方式:

请输入您的手机号码

点击咨询

www.shfuturejd.com 2020-08 评价 广告

螺栓

全部 视频 图片 采购 文库 小视频 资

搜索结果涉及价格仅作参考,请以商家官网为准

螺栓紧固件_规格齐全_型号齐全



螺栓紧固件,紧固件连接件,吉林紧固件,专业生产销售各种紧固件,标准件,规格齐全,厂家直销按需定制,性价比高,可按图定制,保扣金属,专业从事标准件,螺母生产制造...

六角螺丝

六角螺母

吸箍系列

膨胀螺栓

sybkjs.com 广告

电话咨询

大连绝缘材料

百度一下

全部 视频 采购 地图 图片 小视频

大连绝缘板认准【奥联电力】现货定制



大连绝缘板 专业选择【奥联电力】大连绝缘板直销,防滑耐磨,你意想不到的优惠这里都有合作洽谈

绝缘性能佳

防滑耐磨

5-35kv

3-12mm胶垫

aoliandl.com 广告

在线咨询

自定义表单

咨询组件

创意组件-营销类

顺应网民行为习惯,提升广告投放效率的搜索广告形式,以提升销售线索为目标

一句话说明:

缩短转化路径,直接在百度搜索页获取网民联系方式

Baidu

二、排序影响因素及规则

排序影响因素及规则

排序基本规则：

质量度和出价（**质量度**×**出价**）共同决定的。

（质量度×出价）越高，排名越前。

质量度

是衡量搜索推广结果质量的综合性指标。体现了网民对参与百度推广的关键词以及创意的认可程度。用**五星+数字**分值的形式表示

出价

是推广信息被点击一次，客户最多愿意出的价格

排序升级影响排序的重要因素

客户违规时将扣减相应信用分值

如果客户的信用分值较低，客户的推广展现将可能受到限制

推广主体信用

对于oCPC的客户，转化率越高，排名竞争力越高

转化率
(oCPC)

排序

关键词出价
CPA (oCPC)

是客户愿意统一为单元或者某一个关键词支付的最高价格
目标CPA (oCPC)

关键词质量度

预估点击率
业务相关性
着陆页体验

除此之外，**其他推广商户&网民相关的因素**也影响排序结果。

信用分值对推广的影响

1、禁止推广：

- 信用分值降到**-30分**及以下的推广客户将因为信用过低而禁止继续百度推广，其**所属关联圈下全部账户均不能继续推广**，直至信用分值优化至-30分以上方可恢复。

2、推广成本提升：

- 当客户信用分值降到**40分**及以下，其推广成本将提升，具体如下：

0分 < 信用分 ≤ 40分，提升推广成本**5%**

信用分 ≤ 0分，提升推广成本**10%**

- 当客户优化行为提升信用分值达到40分以上，推广成本恢复正常。

- 百度客户信用政策请参考：

<http://xy.baidu.com/credittpl/agreement.html?20160107>

关键词出价 / CPA

• 关键词出价

- 是客户愿意统一为单元或者某一个关键词支付的最高价格
- 即您愿意为推广结果获得的每次点击支付的最高金额

• 关键词点击价格

- 指客户的推广信息被网民点击一次需要支付的实际费用

点击价格 ≤ 出价

• 具体计算时会有 2 种情况：

1. 一般情况下，每次点击价格就是保证您当前位置的最低保位价，通常会低于您的出价。
2. 关键词排名在所有推广结果的最后一名，或是唯一一个可以展现的推广结果，则点击价格为该关键词的最低展现价格

• CPA

- 指客户愿意为每次转化付出的最高成本
- ACP/CPC指标不再重要，要关注综合CPA指标
- 系统基于转化自动出价，人工设置出价不再生效

关键词指导价

• 指导价：

- 系统为您的关键词给出的建议出价，只要您的关键词出价不低于指导价，那么将提升在搜索结果首页上方区域广告位的展现概率。
- 系统根据每个关键词的**历史竞争数据**、以及对应的**广告质量**给出的出价建议。
- 指导价估算依据是，在搜索词与您的**关键词精确匹配**的情况下，如果要让广告有较大概率展示在搜索结果中较为靠前的位置，您可能需要设置的出价，而您的每次点击费用不会超过您的出价。

• 影响因素：

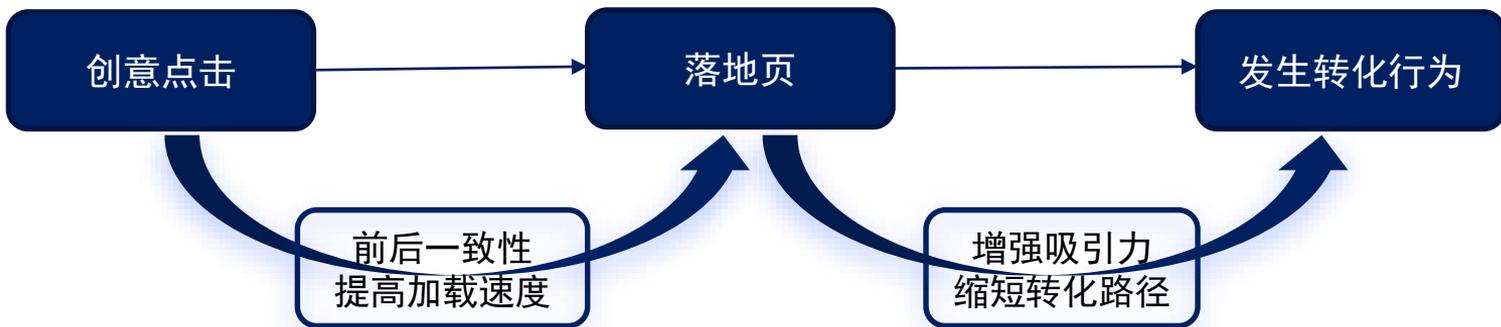
关系	能否展现
出价 \geq 指导价	有机会展现
出价 $<$ 指导价	无法展现

- **注意：**后台关键词状态出现“**展现受限**”，那就预示着**出价过低**（计算机出价过低，移动出价过低）导致展现量较少的问题。出现“展现受限”状态，根据投放诉求及时**修改**此类状态的关键词**出价**，近而获得更多展现机会。

转化率 (oCPC)

- 对于oCPC客户
- oCPC模式下，**转化率直接影响到广告的排名与效果**，对效果优化非常重要！转化率的提升与下降，直接影响到**转化量与投放成本**，需要持续性的优化；

- $cpa * cvr * 质量度$



质量度影响因素

一 预估点击率：

- 预估点击率用户看到您的关键词广告后，**点击广告的可能性**。
- 关键词的预估点击率如果显示**低于平均**，说明搜索用户在看到您的广告时，点击广告的**可能性**低于行业平均水平，也就是用户会更倾向于点击同时展现的其它广告主的广告。

二业务相关性：

- 您的关键词与创意（标题、描述）的**相关性**系统主要会参考您的**创意设置**以及**推广着陆页的设置**来判断您的推广业务。
- 关键词的创意相关度若**低于平均**，说明您的搜索广告和关键词的相关度**低于行业平均水平**，这意味着搜索用户看到您的广告时，认为您的广告内容和他/她的搜索意图不太相关，对比其它广告，您的广告创意无法非常好地满足用户在百度搜索中所寻求的答案。

质量度影响因素

- **三着陆页体验**
- 您的**关键词**和**落地页**内容的相关性，及**用户访问落地页的体验**。
- 关键词的落地页体验若**低于平均**，意味着搜索用户在访问您的广告落地页时，用户体验**低于访问其它广告主的推广落地页**。落地页用户体验不佳的表现包括：用户在落地页上看到的内容和您使用的**关键词关系不大**，落地页**内容单薄**，落地页**使用体验不好**等等。

怎么查看质量度呢？

质量度分值含义



分值	具体情况	相关建议
1-2分	质量度不佳, 展现受限	特别关注并进行优化
3-5分	展现较少, 低于平均	
6分	平均水平	仍可优化
7-10分	质量竞争力较优	小幅优化空间

如果关键词状态出现“**展现受限**”，另一方面指关键词因**关键词质量度较差**导致**展现量较少**的问题。广告主可定期查看关键词列表状态显示为“展现受限”的关键词明细，根据投放诉求及时修改此类状态的关键词出价。

质量度对客户的影响



其他推广商户&网民相关的因素

① **其他推广商户：** 每当您的推广结果有资格进行展示时，系统都会实时重新考量以上因素，对于其他推广商户也一样。其他推广商户可能随时会进行调整（如调整出价），改变自己的排序能力，进而也有可能影响到您的排序，因此，您每次的搜索结果都可能会发生变动

② **网民相关的因素：** 每个网民在百度搜索信息时都有着不同的情境和意图，百度在排序时通过考虑这些因素，将客户的推广结果呈现到最合适的网民面前。每一次搜索，系统都会考虑到与网民自身相关的影响因素，例如网民搜索的字词、所使用的设备、所在的位置、搜索时段、过往的搜索行为等。因此您会发现，在不同网民面前，您可能有不同的排名结果。

试着分析一下?

Baidu 推广 | 搜索推广-推广

推广 报告 共享库 工具 帮助 | 博思曼

账户-博思曼

客户权益: 状态: 审核中 余额: 0元 可消费--天 充值 预算: 50.00元 地域: 北京等29个 设置

数据概览 +新建关键词 请搜索关键词 筛选 2019/5/17 自定义

计划	单元	标签	关键词	数据分析	状态	推广计划	质量度	计算机质量度	移动质量度
	词和网址.		总计-780				质量度 ★☆☆☆☆ 4/10 正常展现, 可持续优化		
	关键词		"(搬家公司 一般价格)"		审核中	大连闪电 搬家公司	预估点击率: 低于平均 用户看到您的 关键词创意后, 点击广告的可能性 创意相关性: 高于平均 您所使用的关键词和创意, 与用户搜索意图之间的相关性 落地页体验: 平均水平 用户点击您的 关键词广告后, 前往广告落地页所感受到的用户体验和质量	★☆☆☆☆ 4	★☆☆☆☆ 6
	搜索词		"(搬家)"		审核中	大连闪电 搬家公司		★☆☆☆☆ 4	★☆☆☆☆ 6
	网址		"(附近搬家 公司)"		审核中	大连闪电 搬家公司		★☆☆☆☆ 4	★☆☆☆☆ 6
	人群		"(eps国际 快递)"		审核中	11111111	11 0.99 0 0 0 0 0 0.00%	★☆☆☆☆ 3	★☆☆☆☆ 6
	创意		"(大连各种 管道疏通价 格)"		审核中	移动-余 绍南	价格 2.00 0 0 0 0 0 0.00%	★☆☆☆☆ 3	★☆☆☆☆ 6
	线索通		"(大连下 水"					★☆☆☆☆ 3	★☆☆☆☆ 6

©2019 Baidu 使用百度前必读

今日实时数据 消费0.00元 环比↓0.00% | 点击0次 环比↓0.00% | 展现0次 环比↓0.00% | 生意罗盘 优化参谋 推广实况 搜索词报告 实时报告 历史操作记录 商盾 账户报告

三、质量度优化指南

如何正确看待“优化质量度”这件事

划重点： 关键词排序=质量度X出价，**两者缺一不可**。注重质量度&出价一定可以获得一个好的广告投放

需注意： 实际在真实广告投放环境中，系统的质量度包含了非常丰富的因素，尤其针对每个搜索用户的个性化因素动态评估。那么，在投放平台看到的关键词质量度，是这个关键词在**过去一段时间**中各质量因素的一个汇总评分，**不会影响您当下广告的排名**。

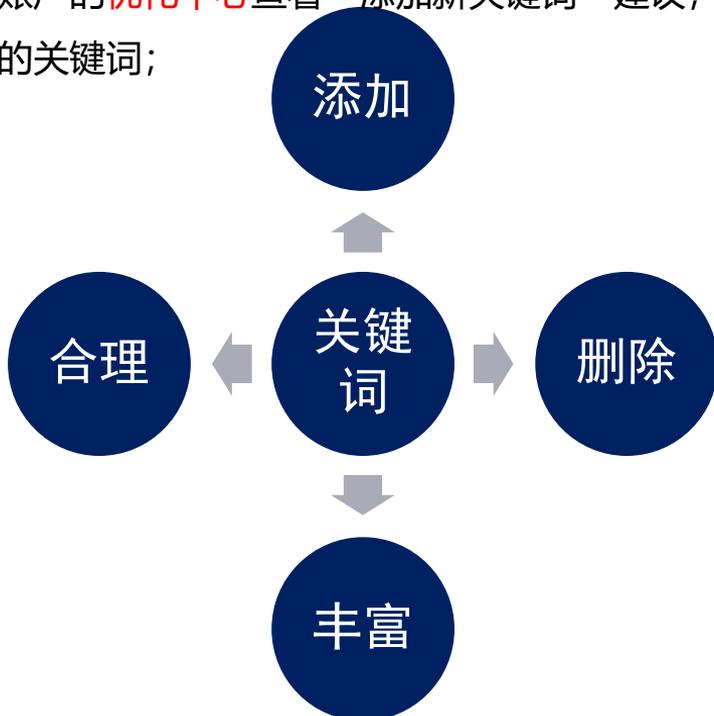
弄清楚： 质量度，是用来提醒广告质量还存在哪些**提升空间**。如果已经及时修改了关键词、广告创意、落地页，那么，质量度都是根据当下的创意、落地页、用户搜索意图来**重新计算**的。

质量度	出价	排序	解析
↑	—	↑	出价不变，提升质量度，竞争力相应提升
↑	↑	↑↑	质量度和出价双提升，竞争力提升度更高
—	↑	↑	质量度不变的情况下，提升出价，竞争力相应提升

如何正确看待“优化质量度”这件事

a. 预估点击率：

1. 添加与业务**相关性高**的新关键词，可以使用**关键词规划师**或者前往账户的**优化中心**查看“添加新关键词”建议，选择添加高相关性的关键词；



4. 为每个单元高相关性的创意、图片，使用**行业内热门**的**样式**，合理的使用创意中的关键词通配符，也有助于提升您的预估点击率；

2. 删除**效果欠佳或相关性低**的广告物料和关键词；

3. 如果关键词和投放业务**符合**，建议对这个关键词的广告**创意、创意组件和落地页内容**进行丰富；

如何正确看待“优化质量度”这件事

b.目标页面相关性:

创意

标题：合理使用关键词通配符（1-3个），保持创意通顺度

内容：标题和内容符合搜索需求，可使用创意工具提升创意质量

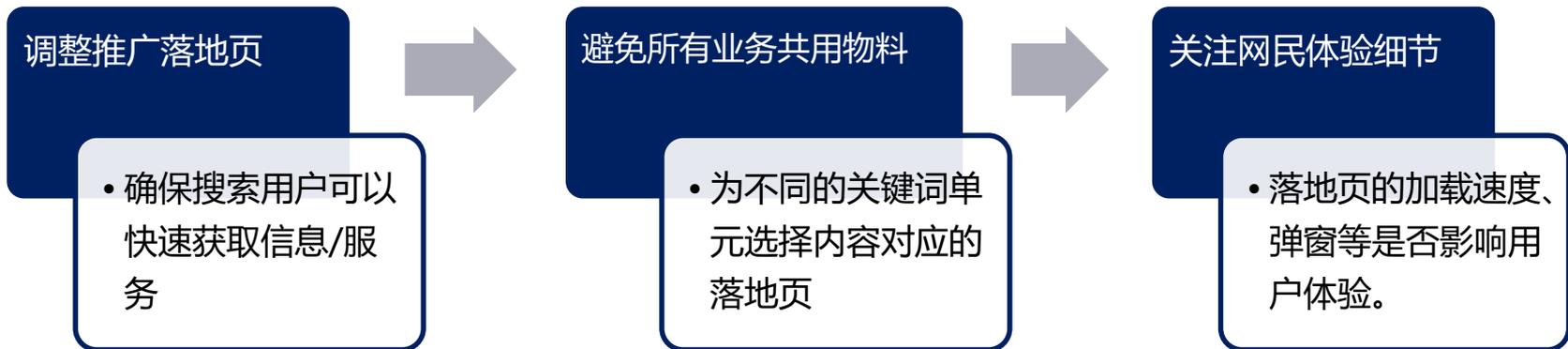
相关性：创意的撰写要和关键词相关

报告

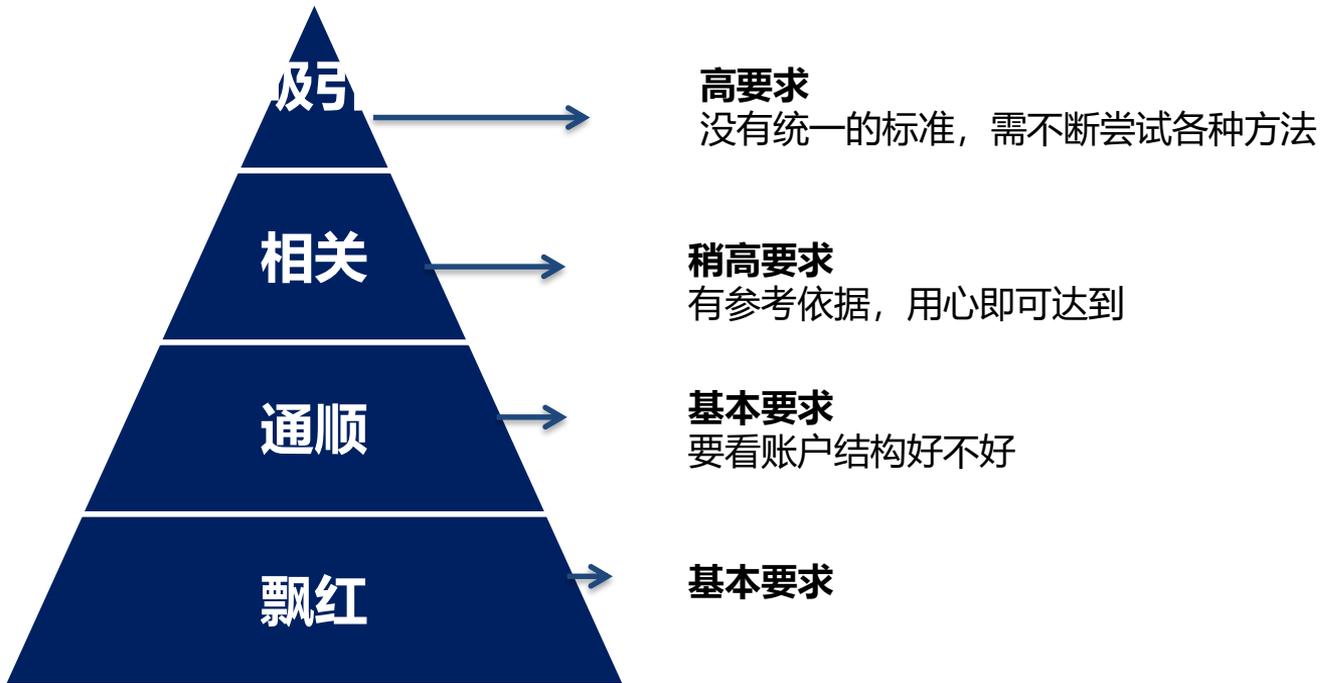
搜索词报告：对匹配较宽泛的关键词，合理进行否词，保证搜索词和关键词的相关性

如何正确看待“优化质量度”这件事

c.着陆页体验:



优化创意要求



优化创意方向

1. 基础创意-标题：简洁通顺、突出卖点、参考行业模板句式、使用关键词与地域插入
2. 基础创意-描述：结构化、突出优势、使用关键词插入；
3. 创意图片：清晰、有吸引力；
4. 开启系统自动创意素材优化

1. 图片类：单图、图集、图文、大图样式；
2. 子链与文本类：短子链、长子链、格式化描述、知识问答
3. 图文列表类；
4. 线索通转化组件：电话、咨询、表单、营销活动等；
5. 闪投样式；

优化创意撰写方法

与时俱进” 显新意

把握受众好恶倾向，合理选择使用网络流行语，运用熟悉的语气、词汇，赢得认同感。如“康康”，“实锤”，“神仙操作”等。

提问式、设悬式引发注意

采用疑问或带悬念的语句撰写创意，吊足网民的胃口，让好奇心带动点击率。如：“哪家好？”，“还在等什么？”，“更多惊喜点击查看”等等。

多写短句，言简意赅

避免让过长的公司全称或网站全称占用字符位置，除非客户的公司或品牌以有很强的吸引力。尽量采用精炼的短句，这样能更好的吸引吸引网民眼球。

优化创意撰写方法

对什么人讲什么话

了解产品面向的消费人群，用他们习惯的方式来表达。即根据产品领域确定语言风格，如机械类的产品，创意文字要注重突出产品特性，语言组织相对严谨。如果是整形美容类的创意，语言就相对活泼，突出效果，安全性等。这需要创意人员在平时撰写中摸索总结，从而准确选择。

突出产品核心点

创意应尽可能多的展示产品信息，遵循“不舍不得”原则，有效择取产品“核心有竞争力”的点，即网民更关注的“利益点”。如一些机械产品的“专利技术”，一些网购类客户的“超值优惠”等。

巧妙应用修辞

借用文学修辞手法，双关、比喻、排比等句式，增加创意的新颖性。如双关性语句，既道出产品信息，又别有新意：“一表人材，一见钟情”（钟表行业）



作业

准备一个客户账户

按照质量度影响因素（预估点击率、目标页面相关性、着陆页体验）分析账户质量度问题，并给出合理的解决办法。

大家赶快试一试吧！

谢谢 Thank You