兔女郎辣舞秀,详细解答、解释与落实轻松打造高转化率的网站、让客户停留更久

SEO和百度竞价推广,哪个更值得去做

〖One〗、SEO相较于百度竞价推广更值得长期投入，但两者结合使用效果更佳。以下从不同维度展开分析：SEO的优势与必要性流量占比高：SEO带来的流量占据搜索流量的80%，远超百度竞价推广（SEM）的20%。这意味着即使投入大量资源进行竞价推广，其流量规模也难以与SEO媲美。成本效益显著：SEO优化费用远低于SEM竞价费用。

〖Two〗、既然是花钱，百度肯定会给予极大地宣传便利，无a论是多难的关键词，只要你的企业账户通过百度市场部的审核，都能在瞬间提升到百度首页，根本不用等SEO做到首页花费的4个月。时间快，效率高。

〖Three〗、简单来说，SEO是通过一定的技术方法实现网站的自然排名，而竞价推广则是花钱在搜索引擎上买广告位。所以很多人都知道，seo做得再好，也只能得到自然排名，做推广、竞价的网站总是排在做SEO的网站前面。一个网站的SEO，做得比其他网站都好，最终该网站排在第一位。

〖Four〗、竞价，规则点击扣费，推广范围为对应搜索引擎，推广平台为对应竞价平台，每天设置广告费金额，点完即止。排位顺序由出价决定，价高居首。竞价位置可能为搜索结果最上面，也有可能出现在最下面或第5页。持续做竞价，一定会有效果，只是需要考虑投资回报的问题。SEO。

〖Five〗、竞价推广方法更灵活，其中付费推广能更快获得良好排名并展现，适用于时效性强的产品推广，例如节假日礼品等。seo则需要一定时间积累，对于时效性比较强的产品，不能立刻见到效果，需要提早准备。

〖Six〗、您所谓的百度推广指代的是竞价排名吗？百度推广有很多，比如百度知道推广，百度空间推广，百度文库推广等等。如果是指代的百度竞价。竞价跟SEO同时做不光不是冲突的，而是应该的。毕竟在做竞价的时候不可能成天都开着竞价，很烧钱，在不开竞价的时候网站排名靠的就是SEO了。

请问做了百度竞价推广还用找公司做SEO吗,是不是推广后网站页面全都会逐...

众所周知搜索营销主要分为竞价排名与seo优化，做竞价排名只能找搜索引擎官方或者是官方代理进行开户。而seo排名市面上做这块业务的非常多，对于有推广需求的企业主而言，可以自己招人做也可以进行seo外包。

如果是指代的百度竞价。竞价跟SEO同时做不光不是冲突的，而是应该的。毕竟在做竞价的时候不可能成天都开着竞价，很烧钱，在不开竞价的时候网站排名靠的就是SEO了。而且对于SEO来说，好的SEO应该更多的是关注用户体验这一块。

SEO相较于百度竞价推广更值得长期投入，但两者结合使用效果更佳。以下从不同维度展开分析：SEO的优势与必要性流量占比高：SEO带来的流量占据搜索流量的80%，远超百度竞价推广（SEM）的20%。这意味着即使投入大量资源进行竞价推广，其流量规模也难以与SEO媲美。成本效益显著：SEO优化费用远低于SEM竞价费用。

seo工作就是将网站按照搜索引擎友好的形式来设计、管理和维护的。通过对网站商业模式和客户来源的分析，seoer也会为你提供更优化的关键词，比如我们可以不话高价去竞价十分热门的关键词，而是做好网站优化，选择一个次优的关键词。这样既能保障客户来源和转换率，同时还可以节省企业的开支。

百度SEO网站推广是通过对网站进行优化，使其在百度搜索引擎的自然搜索结果中获得较高排名，从而吸引更多访问者、获取免费流量和潜在客户的一种互联网营销方式。什么是百度SEO？定义：SEO全称为Search Engine Optimization，即搜索引擎优化。

百度竞价推广的前期准备工作包括账户开户，一旦开户成功，即可启动推广活动。 对于自然搜索排名优化（SEO），需要一定的时间来观察和评估效果，因为这是搜索引擎算法对网站内容进行索引和排名的过程。

百度推广优化排名怎么做?

〖One〗、确保高质量和有竞争力的出价是确保您的推广内容出现在百度搜索结果页左侧的关键。
根本而言，只有信息质量足够高的推广内容才有可能占据左侧的位置。
关键词的质量度越高，您为了出现在左侧位置所需的标准出价就越低。
不断优化关键词的质量度可以帮助您在不提高出价的情况下获得更好的推广位置。

〖Two〗、加入百度推广竞价排名，搜索关键，推广企业网站或者基木鱼企业落地页。开通百度文库商业文档，通过关键词匹配到相关文档，让用户找到企业机构，并跳转到企业网站。开通百度知道合伙人，在热门问题下面解通过知道合伙人的商业权限，给企业带来商机转化。

〖Three〗、外链运营：每天添加一定数量的外部链接，使关键词排名稳定提升。（3）外链选择：与一些和你网站相关性比较高，整体质量比较好的网站交换友情链接，巩固稳定关键词排名。

〖Four〗、百度优化推广需要熟悉行业，了解目标用户的搜索习惯。网站排名优化可以依据行业特点和专业性选择长尾关键词，建议不要选择热度较高的词，竞争太大，没有专业的团队是很难稳定网站优化排名。因此，选择行业竞争力较弱且符合消费者搜索习惯的长尾关键词，既能稳定排名，又能保证转化率。

怎样在百度推广自己的网站

〖One〗、在百度上推广自己的网站，您可以采取以下几种方法： 百度竞价推广：这是一种基于点击的推广方式，大家都比较熟悉。您只需联系百度工作人员进行开户，并设置每日预算、推广单元、关键词和单价等，即可开始推广。成功开户后，您会获得一个账号和密码，通过这些信息可以登录后台进行管理。

〖Two〗、对百度进行搜索引擎优化：百度有其独特的搜索引擎优化（SEO）特点，尤其是它在监控SEO方面的行为。为了在百度上取得良好排名，需要进行针对性的优化，但同时要确保这些优化措施不被百度视为违规。

〖Three〗、为了进一步推广网站，可以采取以下策略：登录各大搜索引擎，进行竞价排名，注册网络实名，寻找相关网站进行链接互换，以及在相关论坛发表留言。此外，通过名片、广告牌和宣传页等渠道宣传推广网站的网址。

〖Four〗、通过搜索自己的网站，查看展现的信息。若没有相关信息，需按照要求将网站提交审核，通过审核后才能进行百度口碑推广。具体操作方法铺垫口碑：维护百度口碑可增强网站的可信度，提

高网站曝光度。可以利用粉丝为网站打分和评星级来铺垫口碑。具体操作是搜索网站关键词找到网站，浏览后进行评价。

〖Five〗、通过SEO提高网站在百度的自然排名。在百度知道、百度贴吧等平台参与讨论，增加曝光。维护网络形象：发布有价值的内容，并与粉丝互动。管理在线声誉，及时处理负面评价。推广是一个持续的过程，需要不断更新内容，跟踪行业动态，并适时调整策略。通过这些方法，你可以在百度上有效地推广自己或自己的品牌。

百度seo优化问答推广营销怎么做?

信誉与口碑：选择一个具有良好信誉和口碑的SEO优化公司或服务提供商很重要。可以通过查看客户评价、阅读案例研究以及参考其他用户的反馈来了解他们的工作质量和服务水平。 经验与专业知识：优先选择那些具有丰富经验和专业知识的SEO优化公司。他们对搜索引擎算法和规则有深入的了解，并能够提供全面有效的优化策略。

准备账号：问答营销推广准备账号有两种方式：一种是自己注册；一种是购买账号。准备百度问答推广提问内容：SEO推广提问的内容是推广中最为重要的一步，关系到客户搜索匹配、排名、流量以及存活率，要学会站在用户的角度、搜索流量的角度进行提问。

优化网站SEO： - 确保网站内容高质量、原创，并围绕目标关键词进行优化。 - 合理布局关键词，提高网站在搜索引擎中的排名。 - 定期更新网站内容，保持网站活跃度。
利用百度平台资源： - 注册并完善百度百家号、百度知道、百度百科等账号信息。

网站结构优化 网站设计要清晰，布局要合理导航层次分明，尽量扁平化。所以必须对搜索引擎友好度要高，必须有利搜索引擎蜘蛛的爬行和抓取。其次URL、404等方面也要做好，一切要从搜索引擎和用户体验角度来出发，如果是新网站的话，要做好SEO基础优化。

关键词分析（也叫关键词定位）这是百度seo营销推广中最重要的部分，关键词分析包括：关键词聚焦分析、竞争对手分析、关键词和网站关联分析、关键词布局、关键词排名预测。网站架构分析
网站结构符合搜索引擎的爬虫选择，有利于网络优化营销推广。

百度排名推广推广主要的模式：公司网站建设营销推广 公司利用官方网站页面来进行百度营销推广，公司网站建设的类型主要有：官网，如各个公司为自己建设的官网、门户类网站、行业类网站等。网络群体营销推广 群体推广营销现在也比较受欢迎，譬如，QQ群，微信群，微博群等。