凸凹女厕撒尿,警惕虚假宣传、全面解答与解释微小选择催生惊天大变局、命运究竟如

百度推广现在还有人在做吗?

百度推广目前仍有很多人在做，尤其在SEM（竞价排名）和SEO（搜索引擎优化）领域，企业根据自身需求和预算选择不同策略，部分企业甚至同时采用两种方式。以下从不同角度分析其现状：SEM（百度竞价排名）仍有大量企业投入快速见效与持续投入：百度竞价排名通过出价直接获取搜索结果页的广告位，只要预算充足，关键词排名可立即生效。

百度推广目前仍有流量，但相比过去有所减少。以下从百度推广的两种形式及流量现状展开分析：百度推广的两种形式竞价（SEM）基本操作：在百度公司开设账户，筛选关键词，用户通过关键词找到官网或宣传页面。

百度竞价是否好做 百度竞价作为竞价推广行业的代表之一，其操作难度和成本在不断增加。一方面，由于竞争激烈和流量减少，企业需要投入更多的预算和精力才能获得理想的推广效果。另一方面，随着网民的日益聪明和挑剔，企业需要不断优化广告创意和页面设计，以提高点击率和转化率。

金融行业 现在金融行业搜索比较多的就是房贷、车贷咨询的问题比较多，目前百度广告平台有金融行业专业的人员入驻，在用户搜索关于金融行业的一些问题时，专业人士会以最容易理解的方式进行解贴近实际生活，粉丝的粘性比较高。

大家觉得现在SEO好做吗,是不是没有前途了啊

〖One〗、SEO并未走到尽头，仍有发展前景，但行业热度下降且对从业者专业能力要求提升。具体分析如下：SEO行业现状：热度下降但未消亡话题热度大幅降低：SEO话题热度已大幅下降，例如某SEO从业者曾每天发布帖子时，热门帖子评论量可达数百条，最高达700多条，而现在每周一篇帖子平均评论量仅三四十条。

〖Two〗、其次，你要掌握网站的技术，我见过一些做SEO的人，连什么是服务器，什么是数据库，html和php各自是干吗的都没搞清楚。真的不知道在不了解这些技术的情况下，如何去做好一个和网站打交道的工作。这边衍生出去实在是太多了，每个技术的充分掌握，都可以帮助你在SEO方向找出更多方法和技巧。

〖Three〗、做百度SEO业务员好吗总体而言，百度SEO业务员仍有一定发展空间，但需结合个人职业规划与行业趋势综合判断。具体分析如下：行业存在基础：只要用户仍通过搜索引擎获取信息，且搜索引擎内容无法完全满足所有需求，SEO行业便不会消失。

〖Four〗、所以，SEO流量依然是最大最好，但不意味着哪个公司或网站都能分到一杯羹。这些年SEO显然是越来越难做了。如果每天只是转载些文章、发几个外链，这种SEO是没前途的。比较悲催的可能是中小企业的SEO，尤其是传统企业，网站没内容，老板不给预算，还要求当月出效果。在这种企业做SEO也是没前途的。

〖Five〗、广告流量成本高。为了更快地出效果，现在大家都会去投竞价，最后的结果就是，只有平台方赚钱了，大家都在陪跑。广告流量有瓶颈。每个品类的流量都会有自己的瓶颈，自然流量是对竞价流量的一个补充。SEO流量稳定，不需要再点击付费。

〖Six〗、SEO：虽然也存在竞争，但互联网范围广泛，不同行业、不同领域的网站都有机会通过优化获得流量，竞争相对分散。而且可以通过不断挖掘新的长尾词，开拓新的流量来源。ASO：应用市场应用数量众多，如APP Store有150万个应用，同行业竞争对手非常多。

百度seo现在还有效果吗?

百度推广目前仍有很多人在做，尤其在SEM（竞价排名）和SEO（搜索引擎优化）领域，企业根据自身需求和预算选择不同策略，部分企业甚至同时采用两种方式。以下从不同角度分析其现状：SEM（百度竞价排名）仍有大量企业投入快速见效与持续投入：百度竞价排名通过出价直接获取搜索结果页的广告位，只要预算充足，关键词排名可立即生效。

技术本身并没有那么严谨，还是思维，决定最后的出路，和最终的效果。

SEO不只是可以优化百度，也可以优化头条上的搜索，App排行榜上的搜索等等，其实原理都是差不多的，只是优化细节有些不同而异。以后人工智能的出现可能会对SEO从业人员有更高的要求；5G普及，信息传输效率极大增长之后，可能现在的搜索优化方式会淘汰一大批，但是万变不离其宗。