99久久精彩视频,警惕虚假宣传、全面解答与解释揭秘背后的故事、带你走进不为人知的世界！

百度搜索结果向聚合展示为主,做网站优化的朋友们赶紧看看吧!

展示形式多样化：当前百度搜索结果已不再局限于传统网页链接展示，而是呈现出多种聚合展示形式。以百度手机APP搜索“离心机”为例，除百度竞价推广外，依次出现百度爱采购聚合展示，将相关采购信息集中呈现；百度图片聚合展示，汇聚大量相关图片；百度小视频聚合展示以及百度视频聚合展示，以视频形式提供更丰富直观的内容。

百度搜索引擎结果展现是网页经算法运算排序后，以凤巢、品牌专区、自然结果等形式呈现给用户的过程，不同展现形式对应不同产品形式，做网站优化时可根据实际情况选择推广方式。凤巢展现定义与形式：凤巢是百度搜索引擎的一种付费广告展现形式。

精简冗余CSS/JS，让加载速度提上来；URL结构要清晰，做好XML网站地图和内部链接，用Schema结构化数据帮搜索引擎读懂内容，争取丰富搜索结果展示；移动端体验绝不能忽视，响应式设计必须做到位，手机端浏览、操作得和桌面端一样流畅。

选择您公司的核心产品1-3个，作为您网站首页的目标关键词；确定目标关键词前请先使用百度，GOOGLE搜索您的目标关键词，如果在搜索结果的第一页，绝大多数都是推广竞价的排名，那么，我们建议您以这些关键词为基础，寻找相关的关键词。

感觉SEO越来越难做了,SEO这个职业还有前景么

很多人说SEO越来越难做，主要原因包括同行竞争加剧、搜索引擎算法更新、先入为主优势以及SEO与企业推广的深度融合，以下是具体分析：同行竞争加剧早期SEO的普及程度较低，许多企业更倾向于通过SEM竞价获取流量，对SEO的投入有限。

行业化。可能我们一直感觉SEO知识掌握了，未来到那个行业做都可以，这个确实没错，但是未来职业化方向变的越来越明显。就是说SEO将跟行业深度挂钩，不但要拥有专业的SEO知识，而且还需要对行业了解的比较深，只有这样才能更好的做好SEO，因为SEO写文章、策划网站都跟行业知识有很大的关系；SEO宽泛化。

SEO仍然有前途，并且其价值和作用在当前的互联网环境中依然显著。以下是对SEO前途的详细分析：SEO的市场需求持续存在搜索引擎的核心地位：尽管信息流、直播平台等新型营销方式不断涌现，但搜索引擎营销依然处于强势地位。

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。

当然，除了记忆数据的能力，掌握数据分析的方法，也是非常重要的，把你能掌握到的信息，可以建立起一套有效的数据分析体系。数据分析是有专业的教科书，是一个有规则的行业，至少比SEO科学多了。一定要学习正规的数据分析书籍和课程，那些做SEO的谈的数据分析，大都只是皮毛，说不到根。

做百度seo业务员好吗(做什么业务员比较好)

做什么业务员比较好经销商偏好的业务员类型包括顾问型、利益争取型、问题解决型和勤奋型，具体特点如下：顾问型业务员：核心能力：具备行业知识、营销经验及管理能力，能指导经销商优化组织结构、绩效考核、财务管理（如进销存管理）、仓库管理（如5S标准）等。

网络推广专业，说白了就是现实的业务员，就是在帮公司在网上推广公司的产品和服务，打造公司在互联网上的知名度和曝光量，从而提升网站的曝光率，而形成转化率。做多了这些推广，无形之中就把网站推广出去了。

网络推广专员这个职业前景广阔，市场需求旺盛。目前，众多企业正寻求专业的网络推广人才，这类职位在职场中极为稀缺。 掌握SEO（搜索引擎优化）等网络推广技能，将使你成为香饽饽。技术娴熟的网络推广专员备受企业青睐，收入自然水涨船高。

销售方式，企业营销部门做的都是电视广告（电视台的电视广告非常多，这种宣传是最多的）、发传单、甚至不宣传，只靠着熟人介绍带来生意。有的公司习惯于招一些业务员跑业务，比如说保险公司、药厂。即便企业有自己的网站，那也是非常不符合seo的网站。

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。

学习seo有发展前景吗

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。

综上所述，SEO行业仍然具有广阔的发展前景和潜力。虽然面临着诸多挑战和困难，但只要从业者具备适应行业变化的能力和持续学习的态度，就能够在这个行业中取得成功。同时，也需要不断关注新技术和新方法的发展和应用，以推动SEO行业的不断创新和发展。

长期从事SEO工作，可能面临职业晋升瓶颈，如难以晋升为网络部或推广部主管。培训价值：适合特定

人群，但需明确目标入门门槛低，适合新手SEO基础理论学习相对简单，例如关键词研究、内容优化、外链建设等核心技能可通过短期培训掌握。对于想进入网络营销领域的新手，SEO培训可以作为一个低成本切入点。

网站SEO现在仍然可以做，前景相对稳定，且“ SEO已死 ”的说法并不成立。具体分析如下：网站SEO的现状近年来，短视频等新兴平台的兴起对搜索引擎流量造成了一定冲击，导致网站整体流量有所下滑。但百度等传统搜索引擎平台仍拥有庞大的用户基础，对于个人站长而言，其流量规模依然可观。