鉴黄师APP免费,详细解答、解释与落实让未来生活更智能便捷、开启无限可能的新篇章

SEO与竞价推广到底做哪个好?

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。

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。

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。

灵活度不同：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。

竞价做的做排名是好的，就是价格高了一些，有些小企业不是很承受的住，然后统一的问题是转化率的问题，因为现在很多同行的恶意点击，会浪费很多做竞价的客户的资金，拉低转化率。SEO的话主要是我觉得对关键词的布局有限制，因为各种收费标准不一样，如果是按词收费的话，就做不了多少个词了。

竞价推广的优点：可立即显示效果。一般做了竞价，你的网站会立即显示在搜索引擎首页。可以立即看到效果的。可挑选无限多组关键字。竞价是可以挑选无限组关键字的，做你需要做的任何的关键词（非法的除外）。可清楚控制每日成本。拥有自己完善的竞价软件，客户可以通过软件，自动调配自己的竞价价格。

SEM(竞价排名)和SEO(自然排名)的区别?

SEM（搜索引擎营销）与SEO（搜索引擎优化）的核心区别在于：SEM是付费广告营销，SEO是自然排名优化；SEM追求短期快速曝光，SEO注重长期自然流量积累。 以下是具体区别分析：定义与本质 SEM：以付费形式在搜索引擎投放广告，通过竞价排名机制获得曝光，如百度推广的点击付费广告。

SEO和SEM的主要区别在于：SEO是通过优化网站提升自然排名，不直接付费；SEM是通过付费购买关键词快速获得排名。 以下从多个方面详细阐述二者的区别：定义与核心机制 SEO（搜索引擎优化）：通过优化网站内容、结构、代码等技术手段，提升网站在搜索引擎自然搜索结果中的排名，从而增加曝光度和流量。

SEM和SEO都是提升网站搜索引擎排名和流量的重要手段，但二者在定义、目的、实现方式等方面存在区别，同时也有紧密联系。SEO具有成本低、稳定性强、用户精准度高等优点，但见效慢；SEM则具有见效快、灵活性高的优点，但成本高、稳定性弱。

SEO和SEM主要在定义、成本投入、精准度、推广范围、见效速度、流量稳定性、用户信任度、效果监控等方面存在区别，具体如下：定义SEO：即搜索引擎优化（Search Engine Optimization），是利用搜索引擎的规则，通过对网站进行内部、外部的调整和优化，提升网站自然排名，主要通过技术手段获取搜索流量。

SEM和SEO的主要区别体现在定义、展现位置、流量质量和持久度、见效时间以及付费方式上。定义SEM（Search Engine Marketing）：搜索引擎营销，是一种通过搜索引擎进行推广和营销的方式。它不仅仅局限于搜索引擎优化（SEO），还包括付费搜索广告（如百度竞价）、展示广告等多种形式。

百度竞价推广和SEO有什么区别?

〖One〗、百度推广与SEO的核心区别在于付费模式与自然排名的差异，百度推广通过付费快速获取流量，SEO通过优化长期积累自然流量；百度推广的优点是见效快、关键词灵活，SEO的优点是成本低、稳定性强。

〖Two〗、区别有以下几点：百度推广是要大把花钱的，每天资金投入比较大；而SEO只是后期网站维护人员的费用较多。百度推广见效快，只要钱投进去立马就可以看到效果；而SEO则见效慢，需要经过长期的经营。百度推广需要一直投入，而SEO做出效果后几时一段时间
不更新也能有比较好的排名效果，比较稳定。

〖Three〗、付费与否：SEO优化是通过免费的手段来提升网站排名，而百度竞价则是通过付费的方式，按照点击量进行收费，使网站在搜索结果中获得更高的展示位置。排名机制：SEO优化依赖于搜索引擎对网站内容、结构、链接等多方面的综合评估，排名提升需要时间和持续的努力。

〖Four〗、百度竞价排名和百度推广排名本质区别在于付费模式与排名机制，前者通过竞价出价获得即时排名，后者通过SEO优化实现长期自然排名。具体区别如下： 定义与核心机制百度竞价排名（SEM）属于付费广告模式，通过出价竞争关键词排名，价高者获得搜索结果页的优先展示位置。

〖Five〗、seo的优点与缺点。优点：价格低廉、网站优化维持一年排名的费用也许只是做竞价一到两个月的费用，相比竞价要便宜的多。管理简单、企业无需专人管理，一切都由网站优化服务商为您维护，企业所要做的只是不定期观察下排名位置是否稳定即可，省下了您聘请专业人员为您管理的费用。

SEO和百度竞价有什么区别?

付费与否：SEO优化是通过免费的手段来提升网站排名，而百度竞价则是通过付费的方式，按照点击量进行收费，使网站在搜索结果中获得更高的展示位置。排名机制：SEO优化依赖于搜索引擎对网站内容、结构、链接等多方面的综合评估，排名提升需要时间和持续的努力。而百度竞价则是通过直接购买关键词的排名位置，排名提升速度较快。

seo并一定是营销什么东西；竞价一定是卖产品或服务了...没有那个老板烧钱不知道卖什么好吧。seo就是伪民意；竞价就是做广告。而伪民意到了一定关注度后也可以打折正规的旗号唱高调了，呵呵。seo可以操作的元素很多..只要是网页都可以去获得排名，乃至别人平台的博客，甚至非法的关键词等等。

引擎的各自独立性、每个引擎都是各自单独的，你在百度做了竞价后，谷歌那不会出现排名，雅虎那也不会出现排名，如果你想要所有引擎都出现排名，那就要重复花费数倍的推广费用。稳定性差、一旦别人出的价格比你的高，那你就会排名落后；一旦你的帐户中每天的预算消费完了，那你的排名立刻就会消失。

百度竞价是通过付费的方式来抢占排名，seo优化是通过免费的方式来抢占排名
百度竞价需要开通竞价账号，seo优化只需要有网站就可以
百度竞价不需要考虑网站结构之类的，seo优化需要考虑各种优化因素
百度竞价只有在账号有钱的时候有效，没钱了排名就掉了，seo优化不需要考虑钱的问题就有排名。

竞价排名：在SEM里面叫PPC，点击付费，这是百度赚钱的重要手段，收费1元~10元不等，比较热门的关键字就非常贵，1个月上万也不等。SEO简单点就是通过利用百度排名技术，通过对自己的站某个关键字的网站优化、和外部的优化达到让百度蜘蛛认为你这个站这个关键字非常符合百度蜘蛛的胃口而达到排名前列。

区别有以下几点：百度推广是要大把花钱的，每天资金投入比较大；而SEO只是后期网站维护人员的费用较多。百度推广见效快，只要钱投进去立马就可以看到效果；而SEO则见效慢，需要经过长期的经营。百度推广需要一直投入，而SEO做出效果后几时一段时间
不更新也能有比较好的排名效果，比较稳定。