# 麻豆网,,,,,二,详细解答、解释与落实揭示背后真相、重塑人生的力量与勇气！

## 竞价推广与SEO优化的区别,推广做竞价还是seo好

〖One〗、可以做很多的相关关键词，很快见效，按点击付费。比较好的办法是SEO优化与竞价推广相结合。SEO优化做好用户体验和用户需求，提高相关度和转化，降低竞价推广成本，结合竞价推广增加网站的流量与客户来源。

〖Two〗、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。

〖Three〗、可推广的关键词不一样百度竞价：只要账户有费用且敢于出高价，任何关键词都可以推广，像“ 鲜花 ”“ 手机 ”这类热门词，出价可能不低于30元，一天搜索量至少几千。这种方式适合追求快速曝光和大量流量的企业，但热门词竞争激烈，成本较高。

〖Four〗、PPC竞价排名与SEO的区别付费模式：PPC竞价排名是按点击付费的，而SEO则是通过优化网站来提高自然排名，不需要直接支付费用给搜索引擎。展示位置：PPC竞价排名通常出现在搜索引擎的右侧或顶部广告位，而SEO优化后的网站则出现在左侧自然排名中。

〖Five〗、网站seo优化和竞价推广的区别非常大，简单说，竞价推广是按照点击计费的，每一次点击收取一定费用，而网站seo优化则是通过技术手段，提升网站关键词在搜索引擎中的排名，费用则与目标网站情况、竞争环境、关键词热度，排名位置，以及排名时间长短等决定，两者的最终目的都是增加相关网站的点击量，从而转化成交。

## SEO和百度竞价推广,哪个更值得去做

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。

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。

## 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。