久久热视频,警惕虚假宣传、全面解答与解释新功能一览、值得更新吗？

百度推广效果不好该怎么办?

现在好多做竞价推广的企业或者个人都在发愁一个问题，竞价推广为什么怎么做都没效果？到底是哪里出了问题呢！其实现在竞价推广效果差的主要原因是：关键词差，咨询不好，跳出率高，恶意点击严重，成本居高不下，转率特低，时间限制等等这些问题。

如果当时签订的合同没有明确的文字标注，如果没有效果话，可以退掉广告推广费用。如果实在是没有在合同上体现出来的话。那么你可以要求暂停网络推广。先把你账户里的钱锁住。然后先礼后兵。找网络公司的经理或者是总经理沟通退款事宜。

深入分析百度推广效果下降的原因，发现存在以下问题：缺乏专人进行账户维护，导致广告预算被不必要的地方消耗；账户结构混乱，无法有效分配广告预算；数据统计和分析不完善，无法追踪广告费用的去向；虽然意识到广告费的浪费，但不知如何进行调整。

核心建议专业操作：网站建设与竞价推广需由专业团队完成，避免“ 半懂不懂 ”导致资源浪费。数据驱动：重视百度统计等工具，基于真实数据优化账户结构与出价策略。长期维护：定期检查域名、空间、代码稳定性，确保推广体系持续高效运行。总结：百度推广效果差，通常与网站质量或账户管理缺陷直接相关。

新网站SEO优化没排名、没效果怎么办

新网站SEO优化没排名、没效果，可通过以下方法解决：提交给搜索引擎并完善基础设置新网站上线后，第一时间将网址提交给搜索引擎，这能让搜索引擎更快地发现网站。

如果你的网站原创内容，面临上述问题，这里我建议你尝试一一解决，同时，还可以通过如下内容尝试解决原创文章没排名，或排名不理想的问题：在短期：你可能需要重点优化某一部分关键词，而在内容更新的时候，不要产生更多的非相关性的新的关键词。它导致你的盘子越来越大，需要排名的页面也越来越多。

优化过度不自然 比如在更新文章的时候，总是有意的往标题文章中丢一些关键词，比如SEO优化这个栏目，篇篇文章都包含有这个词显然是不行的，在搜索引擎最新的算法中过滤了这类页面的排名，基本上看不到这样的页面存在排名。

这也是为什么一些资源大神优化网站更简单容易的原因了，所以做好站内优化，然而适当建设高质量外链，各大高权重平台引流，优化效果才会事半功倍。

高质量的导入链接 一个新的网站刚开始搜索引擎蜘蛛爬取会少很多，这时候就需要外部引入搜索引擎蜘蛛，一般的方法就是外链和友链，通过在高权重的网站发布网站外链和互换高权重的友链让搜索引擎蜘蛛更多的爬取网站，从而获得搜索引擎的信任，帮助网站快速提高权重和排名。

因此我们可以再等一段时间。1更换域名 如果网站的收录量不好，排名一直也没有，最后的建议是重新更换一个域名。一个网站辛辛苦苦做了那么久，却一直没有排名，需要从各方面角度去分析网站的问题所在，找到合适的方案去解决。SEO网站优化是一条漫长道路，相信坚持一定会有收获的。

以前百度推广效果挺好,现在不行了?该怎么办?

组建团队：若内部资源不足，可外包给专业代运营公司，或培训现有员工掌握基础优化技能。优化策略：每周调整关键词出价，每月更新落地页内容，每季度评估品牌推广效果。持续迭代：关注百度算法更新（如“ 清风算法 ”对低质内容的打击），及时调整运营策略。百度推广效果下降是市场成熟期的必然现象，但通过专业化运营和品牌化建设，企业仍可获得稳定流量。

审视自身推广策略，分析其无效的原因，并与同行竞品进行比较分析。
精准定位目标用户，明确用户所在的平台、主要需求和偏好。
提升推广内容的质量，高质量内容更能吸引用户并有效转化。考虑付费推广方式
付费推广主要通过竞价来实现，快速提升企业的曝光度和排名。

因此，当企业感觉百度推广的效果越来越差时，需要深入思考和调查当前市场需求和竞争方面的变化，同时加强推广方面的专业化。通过招聘专业的推广人员，或者对现有推广人员进行培训，提高他们的专业水平，从而更好地应对市场变化，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

咨询百度推广客服系统更新排查：首先联系百度推广客服，确认是否因系统更新导致排名异常。系统更新可能引发算法调整或数据同步延迟，直接影响关键词排名。客服协助解决：若确认是系统问题，要求客服提供具体解决方案或预计恢复时间，并跟进处理进度。

优化关键词策略，降低无效点击筛选高转化关键词：暂停长期无转化或转化成本过高的关键词，重点保留与产品/服务高度相关、搜索意图明确的长尾词（如“ 北京家庭装修设计公司 ”而非“ 装修 ”）。

其实现在竞价推广效果差的主要原因是：关键词差，咨询不好，跳出率高，恶意点击严重，成本居高不下，转率特低，时间限制等等这些问题。

网站没流量?推广效果差?网站优化怎么有效?

〖One〗、当前市场获取流量的途径和渠道有很多，但对大部分行业来说，最为见效的无非是搜索引擎优化。而搜索引擎优化又被细分为竞价推广和网站seo优化。竞价推广相信很多人都不陌生，效果快，只要与头部搜索引擎厂商合作即可快速占据大量用户搜索结果首页，以点击计费。

〖Two〗、添加合适的配置、数据推广等：根据网站的特点和需求，添加合适的配置，如网站统计代码等，以便了解网站的流量和用户行为；同时进行数据推广，提高网站的知名度和曝光度。进行风险检测在新网站SEO优化过程中，搜索引擎需要与网站进行良好的交互，以便蜘蛛更好地抓取网站内容。

〖Three〗、分设备优化：移动端创意需简短突出核心优势（如“ 限时8折 ”），PC端可详细说明服务流程。关键词精细化筛选 长尾词布局：投放“ 北京雅思周末班 ”等长尾词，虽流量较小但转化率更高。否定词设置：排除无关搜索词（如“ 免费资源 ”），减少无效点击。

找了家网络公司进行百度推广,没效果不退钱,该怎么办

〖One〗、百度推广，一般都是有开户费的，然后剩下的是广告推广费用。如果当时签订的合同没有明确的文字标注，如果没有效果话，可以退掉广告推广费用。如果实在是没有在合同上体现出来的话。那么你可以要求暂停网络推广。先把你账户里的钱锁住。然后先礼后兵。找网络公司的经理或者是总经理沟通退款事宜。

〖Two〗、对于公司类型的客户，若希望退款，需提升企业的信用等级。
对于个人类型的客户，可联系客户服务或销售人员，填写退款申请表，并按照规定的流程提交申请。

〖Three〗、百度推广的预存推广费用没用完，在账户被拒，资质不全，停止推广等等情况是给予退钱的，会打回你的对公账户的，当然是会扣除返点和优惠的。只要法人持营业执照办理就可以，前提是你确认不在百度平台做推广了，就可以找当地代理商退款了。如果还要做推广只是换账户的话那就只能转存，不能退款。

〖Four〗、按照协议合同规定来执行。如果没有按照这个规定执行的话，就可以有权利把自己的钱要回来。一定要保留好协议规定。

〖Five〗、请登陆你的360点睛账户，然后查看推广账户里有多少钱。

〖Six〗、平台常以“ 不退不换 ”为由拒绝现金返还，但可协商兑换为其他服务或延长使用期限。建议在开通前仔细阅读《服务协议》，保留所有支付与沟通记录，一旦发现推广无效果或涉嫌虚假宣传，立即截图取证并拨打官方客服电话（如400-655-6666）提出正式退款诉求。若客服推诿，可向12315平台或黑猫投诉发起维权。