

为什么点击量比访客数高——为什么微信公众号点击量100001以上就100000+ 有的更高的也显示-股识吧

一、我站用的是DSSD331型多功能电能表——威胜仪表，为什么送点量比受点量还多啊~？

您用的电表是1型三相三线电子式多功能电能表，反向有功计入了正向有功，那不是表计的问题，这是为了防止用户窃电。

之前的老表有反相不计量的，很多的用户就钻这个空子，目前市场上的电能表都是反向有功计入了正向有功。

还有开端盖次数检测等防窃电技术。

二、为什么微信公众号点击量100001以上就100000+ 有的更高的也显示

展开全部只能说是腾讯的规定，数据只统计到十万。

再多具体多少没有必要，以后可能会改。

三、为什么我的曝光量和点击量都这么高，却没有多少询盘呢？

要想提高询盘的成交量，首先是提高询盘的质量跟询盘的数量，而曝光率又决定了询盘的数量。

综上所述一：在服务选择上，肯定是需要利用有限的资金来让自己产品的关键词排到最好是第一页的位置。

第二：在自己的产品图片上要做好美化，好的图片更能吸引客户去点击你们公司的产品，并发送询盘。

第三：做好自己产品关键词的设置，很多产品有不同的叫法，比如包装机械filling machine，还可以设置为filling

machinery，甚至比如说产品时用于食品行业的，也可以设置食品机械food machinery，食品包装机械。

第四：经常更新与增加自己公司的产品，这样才会让以前谈过却没有成交订单的客

户更加关注你们公司的产品第五：假如有询盘，询盘也有质量，没有单子成交，那就是产品本身问题，比如针对欧美市场是需要很多认证，比如针对东南亚，非洲，俄罗斯地区，产品价格是否比同行相比较低，这些才是决定产品真正成交的关键。一个不是市场需要的产品有再好的销售也是销售不出去的。这有多方面原因一是曝光量很不错，但产品的质量或者图片不够吸引人二是买家的购买意向本来就不高三是阿里不像淘宝那样发展得那么成熟，还需要一段时间让客户了解并信任慢慢来吧，生意总会好起来的，现在阿里集团对阿里投入这么大，所以一切努力吧~~~曝光量就相当于你在路边开了一家服装店，人人都可以看的到；点击量就相当于看到你服装店里的衣服以后进入你的服装店了；反馈量就相当于客户看到某件衣服后问你价格了。

四、qq说说为什么点赞的比浏览的次数多？

有很多网友都是用软件自动帮他人点赞，其实他没有进来看你的说说，所以会出现点赞比浏览次数多的情况。

五、为什么我的展现量高，却没有有什么点击，访客数很少

什么我的展现量高，却没有有什么点击，访客数很少因为你还未出名，知名度和影响力不够。

六、阿里巴巴的展现次数不少的，但是为什么访客量和浏

展现次数和访客量浏览量数据有差别是正常的，因为有展现并不一定有访客，有了访客可能只看一页就走了，自然也没有太多的浏览量

七、想不明白，为什么我的店浏览量和点击率都很高，但是就是没有一个人咨询呢

你賣的東西不吸引人，你想想，如果他們對你店內的東西感興趣的話，有任何疑問的話，就會諮詢你呀。

又或者是你擺設出來的東西，都很直白，根本不需要諮詢那種，一看到就能選擇買與不買了。

所以有時店瀏覽量和点击率跟諮詢率是有可能不成正比的哦

八、为什么文章浏览量高跳出率更高

相信做seo时间久了，当转化率越来越低的时候，就不得不出现了这个问题。

像是笔者今天看了下自己之前负责的医疗站，虽然有的文章排名很高，搜索量很高，却从中出站页面却频繁的看到这个页面。

针对这一疑问，笔者进行分析，不足之处还望前辈们指出。

原因一：文章的营销性差。

笔者仔细看了之前写的医疗文章，多为公益性比较强，虽然说有穿插营销，但是并不明显。

但是，从现在的角度来考虑的话，对于用户来说，更关注的是公益的。

因为我们做的是品牌，并非是单独的做流量。

如果单纯有流量，但是没有转化率，就是目前的结果。

所以，我们往往在使用搜索引擎的结果时候，不难发现这个一个问题，排名在前面的不一定是最好的，就是这么一个道理。

原因二：文章的内容与标题不相符。

可能很多朋友对文章的内容与标题不相符不了解，更有朋友问道：如果文章的内容与标题不相符，搜索引擎怎么会给予高排名与浏览量高?在这里需要纠正的是，排名好的浏览高的文章不一定是用户所需要的文章，排名不好的文章不一定是特别的差，所以说，如果你出现类似的问题，你需要考核下自己的文章是不是属于这类情况导致了跳出率高。

原因三：页面加载时间过缓慢。

在这个问题，笔者仔细看了下，我们的网站的确打开的速度不是特别的快，不同的浏览器打开的速度不同，如果是慢的搜索引擎，半天都打不开，自己等的都会心烦，如果设身处地为用户考虑，这的确是一个不能忽略的问题。

琛琛点评：各大的搜索引擎，尤其是谷歌在早前就已经公开指明网站的加载时间对于一个站点的重要性，同时这个因素也会影响到站点的排名。

对于我们的站点来说，如果我们的加载时间过长的话，往往很容易引起访客的不满，最终会直接的离开我们的站点。

原因四：不合理的弹窗抖动。

琛琛点评：我们可以理解是做网络营销，运营一个站点的目标是有资金收入，一般都是通过站点的广告来进行提升用户体验，点击盈利。

对于弹窗抖动，最好做到点到为止，最好少用或者尽量不用弹窗广告，因为通过弹窗广告获得的一点点利润将会牺牲用户对于站点的友好体验。

或者你一开始得到了一定的利润，但是，当其他的网站提升，或者用户对于网站需求高了，自然会导致你的网站转化率低。

原因五：页面突然跳转。

页面跳转在医疗网站中是比较常见的，大家考虑自己的文章页面虽然排名比较好，但是跳转率是比较低，就会自动的跳转到自己的竞价着陆页上，将自己比较完美的页面给展现，但是，页面突然跳转却使得用户关闭，导致自己转化率低。

探探点评：页面跳转本身就是降低用户体验的途径，我们在做网络营销时候，需要考虑的是，我们的用户是真实的存在，并非是像搜索引擎一样，一直在模拟用户搜索，所以说，我们需要考虑的是，不喜欢的页面跳转，找不到自己想要的内容，对于用户来说，会喜欢吗？所以说，必须要考虑用户体验才行。

九、：很多女性的博客写的都一般般，为什么点击率总是比男性高的高？

你把头像弄个美女，空间放几张美女照片（要同一个人的）。
一样点击率高，社会就是这样。

参考文档

[下载：为什么点击量比访客数高.pdf](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：为什么点击量比访客数高.doc](#)

[更多关于《为什么点击量比访客数高》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/48724875.html>