

为什么广告展示量比昨天高，量比超过2.5，主力开始动手啥意思-股识吧

一、百度推广中为什么同样的关键词昨天点击量很高，今天就很低？

这个正常，今天是周天...而且每天的流量也不一样...有差别的正常的

二、为什么广告展示次数很低

1. 投放渠道没做好 2. 投放内容很糟糕

三、一个广告投放性价比的问题

值不值得看你做推广主要是为了宣传或者还是想尽快转化，分析下这宣传到的2万人里面有多少是你的目标客户、潜在客户...2万的成本还是有点高的，应该是线下广告吧。

也可以考虑下网络广告，比如新浪和腾讯等平台。

以微博粉丝通为例，其扣费方式有2种cpm和cpe，cpm指千次展示，也就是说每一千次的展示进行一次扣费；

cpe是指互动，在广告位置产生的转发、收藏、点赞、加关注、点击链接这5种行为会进行扣费，cpm和cpe的低价是5元和0.5元。

同时可以选择投放人群的区域（本地就选择所在市）、年龄、性别、兴趣爱好等等，也可以选择某些和你行业相关的微博用户投放，可以精准一些。

腾讯的一些平台可以设置按照某商圈的人群投放，比如在你店铺所在区域的附近商圈。

推广的方式很多，多分析下自己店铺的定位、受众人群、潜在客户通过何种方式可以看到你们等，让广告费用尽量不浪费。

以上由成都 盘古回答

四、在做Email广告的时候，我做完时广告完全正常，可是为什

么发出去以后图片的位置和大小都会产生变化，求高人

1.浏览器的问题，不同的浏览器对代码的解析不同。

比如：IE6，7，8，9等显示的都不一样。

2.邮箱问题，不同的邮箱公司之间相互发邮件，也会不同，比如：网易给搜狐发邮件，搜狐显示的就一样，雅虎给腾讯发邮件。

解决方法：如果你希望对方收到的邮件，图片文字位置都要很严格的话，建议您把要发的内容，都做成一整张大图片，这样对方看到的一定是完整不变形的邮件

五、量比超过2.5，主力开始动手啥意思

盘中买卖篇口诀：集合竞价很重要，盘中更要量跟上，量比超过2.5，主力开始动手了。

上来先冲3.5，千万别急乱追涨，回落不缩量，反身再冲上，打横走一走，买它没商量。

放量上，再缩量。

过不过顶看二样：上冲角度要更陡，单笔买量更要强，不然就算冲顶过，也是卖它没商量。

上冲超过7%，等它涨停也不追。

涨停之后若打开，能否封上看开单，单笔开板四位数，

就算再封也卖出，盘中买卖关键点，一是量来二是线。

量比反映出的主力行为，从计算公式中可以看出，量比的数值越大，表明了该股当日流入的资金越多，市场活跃度越高；

反之，量比值越小，说明了资金的流入越少，市场活跃度越低。

量比是衡量相对成交量的指标。

它是指股市开市后平均每分钟的成交量与过去5个交易日每分钟成交量之比。

其计算公式为：量比=现成交总手数 / 现累计开市时间(分) /

过去5日每分钟成交量上述公式经过变换后，即量比=现成交总手 / [(过去5个交易日每分钟成交量) × 当日累计开市时间(分)]，简化之则为：量比=现成交总手 / (过去5日每分钟成交量 × 当日累计开市时间(分))。

量比：v/ref(ma(v, 5), 1)；

新手的话可以像我开始学习时先买几本书看看，然后结合模拟炒股学习，我那会用的牛股宝，里面大盘行情和实盘是同步的，许多的功能足够分析大盘与个股，这样学起来，会很有意义。

愿能帮助到您，祝投资顺利！

六、百度推广中为什么同样的关键词昨天点击量很高，今天就很低？

这个正常，今天是周天...而且每天的流量也不一样...有差别的正常的

七、为什么点击率上去了而展现率下来了呢？

对于这种情况，还是要多多曝光，然后提高转化率和点击量！阿里巴巴博客营销
2.阿里巴巴论坛营销 3.财富值购买广告位，提高曝光率，提高流量和品牌知名度 4.论坛签名营销，可以使用图片也可以是文字，文字可以放置除阿里巴巴外的网站连接，而图片只能够是阿里巴巴内部连接，根据需要设置。

5.参与活动，积累人气，每天阿里巴巴各大论坛都有自己的活动，找几个经常去并且喜欢的论坛参加活动，让更多人关注你，认识你。

6.赞助商营销方法：找到你行业相关的论坛或者热门论坛，很多版主都会拉赞助商，目的也是赚点外快，花小钱推广永久保留。

同时也增加了外链，不亦乐乎。

7.参与帮帮活动，帮助别人，就等于帮助自己，帮助别人的同时，自己如果获得被采纳的结果越多，那么就会有专家认证标志，自己是不是更权威呢？同时也会有更多人信任你。

8.合作营销，找几个博客流量巨大，找几个文采好，人气旺的博客主人，然后合作开展营销，让对方给你写几篇软文，利用别人来提升自己的人气值。

9.旺铺优化，旺铺是展示产品的地方，根据不同行业使用不同的模板，可以自己修改，要注重品质装修，颜色搭配要合理，关键词要突出，图片要真实，排版要符合浏览者习惯。

10.保持在线，在线可以获得更多机会，因为很多朋友采购都是很急的，如果你不在，那么就失去了机会。

一般在收到信息后，超过1分钟没有回答别人，那么你的印象就失去了，同时别人也会再找第2家试试。

11.重发信息，每12小时重发一次，保持排名领先地位 12.博客文章中插入产品信息链接，内连优化，提高关键词在阿里巴巴平台搜索靠前。

13.购买阿里妈妈广告位，在其他博客中展示自己的广告信息（建议考虑清楚） 14.贸易通签名，阿里旺旺有一个在线签名，显示在状态中，可以让别人清晰看到你的广告信息。

15.自动回复营销，当你离开时，请设置自动回复信息，信息包括：你的产品信息和你去哪儿了或者联系你的方式。

16.活跃在各大论坛每天保持这些基本的店铺操作！祝生意兴隆！

八、为什么我的竞价词点击量在近期有明显增长，是不是恶意点击？

通过我公司对网络搜索用户的使用行为的深入研究，竞价词搜索流量会根据您的广告内容的修改、各个行业的销售季节、互联网主要热点而产生变化。

如果您的竞价词整体流量有较大幅度的提升，这表明有更多的客户访问了您的网站，并不是恶意的点击。

您可以事先根据您的市场预算，调整竞价词价格及排名。

同时您还可以安装第三方的流量统计系统，随时查看点击的来源。

账户的操作影响：是否在近期内进行过调价；

是否变更了投放的地域；

是否新添加了竞价词；

是否调高了日最高消费额。

季节性问题：如黄金周、春节等；

旅游、票务类竞价词点击量会增高。

热门事件：如地震、奥运会等热门事件对相关类别的竞价词点击量会增高。

九、为什么今日头条广告投放展现量较少

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

参考文档

[下载：为什么广告展示量比昨天高.pdf](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《股票上升趋势多久比较稳固》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[下载：为什么广告展示量比昨天高.doc](#)

[更多关于《为什么广告展示量比昨天高》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/book/66110323.html>