

YAHOO! 搜尋推廣服務

關鍵字廣告介紹

關鍵字廣告(PPC · Paid Per Click)就是當使用者在搜尋需求產品或服務的關鍵字時，將相關的網站放在各大搜尋引擎及入口網站搜尋結果頁最顯著的地方，在第一時間精準的接觸目標潛在客戶群，亦即花最少的錢，讓您的客戶自動上門。



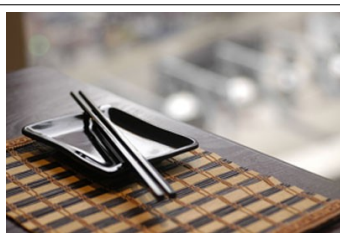
為何要做關鍵字廣告？

- 當黃頁電話簿用戶轉向互聯網
- 上網用戶平均年齡擴大，花在網上時間增多
- 搜尋引擎成為你上網必須工具
- 很多人已經把 Yahoo 網站設定為電腦的首頁

關鍵字廣告的特色

- 精準的目標客戶主動來找您，成交機率高。
- 「目標客戶上門才收費」。
- 搜尋結果同時在全港90%網站，為您曝光。
- 對於週年慶、特定節日等短期促銷活動，成效良好。
- 因應市場趨勢，對關鍵字作費用合適調整。
- 針對廣告預算不高的中小企業。
- 較高的投資報酬率(ROI · Return on Investment)。

各式收費：方法	優點	缺點	成效	注意事項	
保證點擊	扣除代理利潤，設定最底點擊量作保證，最大點擊量作 BONUS CLICK。廣告不定位發放。	利用最佳關鍵字，作有預算廣告。	廣告在每天預算完結後暫停。	高	應採用列名排名；避免討論區排名。
定位點擊	所選擇的關鍵字在固定的排名或頁面上。	客戶清楚廣告投放的位置。	為作出保證，代理利潤提高利潤	中	要清楚了解關鍵字的真實流量及品質。
無限點擊	定位點擊，並長期在網頁供客戶點擊。	滿足客戶抵用超值心態。	以抵銷風險，並會建議選擇流量較低的關鍵字，以符合客戶預算。	低	要求提供實際流量報告。



\$138 元任食日本自助餐有賞試嗎？

假設關鍵字為\$1(實際關鍵字是因應質量，流量及排名作出競標價格)

保證點擊

- 以\$1000 為廣告費
- 扣除 40% 利潤, \$400
- 實際可用廣告費為\$600
- 關鍵字\$1, 保證點擊 600
- 底於\$1 的消費餘額化成 BONUS CLICK

定位點擊 · 無限點擊

- 選擇有限關鍵字 (例如 5 個字)
- 評估**最高點擊流量** 例如每字 100 點擊, 共 500 點擊 (\$500)
- 加上利潤, 再扣除風險
- \$500 + \$400 + \$200 = \$1200 廣告費

如何用最少費用作廣告投資?

- 你對網上營銷的知識有多少?
- 搜尋引擎真正運作理解有多少?
- 那些關鍵字最合適合你的網頁?
- 如何使關鍵字廣告最佳化?
- 你每天可以花二小時處理搜尋引擎廣告?
- 員工有足夠知識處理廣告?代價?



實報實銷式顧問服務

- 一次性收費。
- 免除代理中間隱藏利潤。
- 運作透明度高。
- 清楚了解每月實際開支。(從搜尋引擎的真正費用)
- 保證剩餘廣告費，用作實際消費。
- 客戶自行決定關鍵字位置，流量。
- 廣告費用直接支付搜尋引擎廣告商。

服務流程

與客戶會面，了解網頁特質，定下廣告目標。



為客戶設立廣告戶口，採用合適關鍵字，廣告文本，廣告預算。並與指定日期上網。



客戶檢查關鍵字廣告實際上網情況。



工作人員因應實際情況代客戶調整。



每月提供完整成本報告，並互相約上門檢討。



年度檢討廣告成效，客戶可選擇使用服務或自行處理戶口。



服務收費如下：

戶口設立費	\$1000
管理費用	\$380 (每 50 關鍵字)
建議每月廣告本金	\$600 - \$1500 (按實際情況所需)
如剩餘廣告費	撥歸下月消費
其後廣告費	以支票直接支付