





## บทที่ 2

การตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิ้น

1

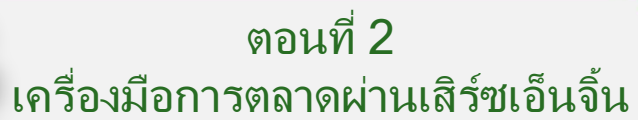
การเพิ่มประสิทธิภาพเสิร์ชเอ็นจิน

2

เครื่องมือการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน

3

เครื่องมือเพิ่มประสิทธิภาพเสิร์ชเอ็นจิน





## ตอนที่ 2 เครื่องมือการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน



### บทนำ

ปัจจุบันมีบริษัทมากมายที่ใช้การตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจินเพื่อเพิ่มปริมาณการเข้าชมเว็บไซต์และเพิ่มการรับรู้แบรนด์ แล้วการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจินคืออะไร? รูปแบบการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจินมีอะไรบ้าง? และเราสามารถใช้เครื่องมือใดในการสร้างกิจกรรมสำหรับการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจินได้บ้าง? เนื้อหาต่อไปนี้จะมาค้นหาคำตอบด้วยกัน



## 2.1 ความรู้เบื้องต้นของการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน



### 1) นิยามความหมายของการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน

การตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน หรือที่เรียกว่า SEM เป็นการตลาดออนไลน์ที่ใช้แพลตฟอร์มเสิร์ชเอ็นจิน ซึ่งวิธีการของการตลาดประเภทนี้คือการใช้เสิร์ชเอ็นจินเพื่อส่งข้อความทางการตลาดไปยังผู้ใช้ที่กำลังค้นหาข้อมูลบนเสิร์ชเอ็นจิน

## 2) จุดเด่นของการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิ้น

**SEM และ SEO ล้วนเป็นวิธีการ**  
**ของการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิ้น** เมื่อนำ  
มาเปรียบเทียบกันแล้ว **ผลตอบแทนจาก**  
**การลงทุนของ SEM นั้นสูงกว่า SEO**  
และโอกาสในการได้ลูกค้าก็สูงกว่า ดัง  
แสดงในตารางที่ 2-1 การเปรียบเทียบ  
จุดเด่นของ SEM และ SEO

วิธีการทางการ ตลาด	SEM	SEO
เรียกเก็บเงิน	CPC	ฟรี
จุดแข็ง	1.เห็นผลทันที 2.ควบคุมต้นทุนได้ 3 .เนื้อหาที่มีความยืดหยุ่นและ เปลี่ยนแปลงได้	1. ผลลัพธ์ถูกแทนที่ยาก 2. แสดงผลการค้นหาทั่วไป 3 .เป็นประโยชน์ในการสร้าง อิทธิพลให้กับแบรนด์
จุดอ่อน	1 .มีความเสี่ยงสูงที่จะถูกแทน ที่ด้วยตำแหน่งการแสดงผล 2. การคลิกที่เป็นอันตราย 3.ต้นทุนทางการตลาดสูง	1.การแสดงผลลัพท์ช้า 2 .ไม่สามารถประมาณ ตำแหน่งการแสดงผลได้อย่าง แม่นยำ 3 .ได้รับผลกระทบจากกฎการ ค้นหาข้อมูลของเสิร์ชเอ็นจิ้น



### 3) ความสำคัญของการตลาด เครื่องมือค้นหา

1

ไม่ว่าจะเป็นการจัดอันดับแบบชำระเงินหรือการโฆษณาที่แม่นยำก็สามารถช่วยให้เว็บไซต์ของบริษัทได้รับการเข้าชมเว็บไซต์ทันทีในระยะเวลาอันสั้น

2

สามารถช่วยให้เว็บไซต์ได้รับข้อมูลจำนวนมากอย่างรวดเร็วและอำนวยความสะดวกในการทดสอบที่เกี่ยวข้องกับเว็บไซต์ ตัวอย่างเช่น การทดสอบปริมาณการใช้คีย์เวิร์ด การทดสอบความคล่องแคล่วของหน้าเว็บ การทดสอบพฤติกรรมของผู้ใช้ ฯลฯ อีกทั้งสามารถรวมเมื่อกับการตรวจสอบและประเมินผล SEO ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3

ต้นทุนการโปรโมต SEM การแสดงผลลัพท์ จำนวนการคลิก และคอนเวอร์ชันล้วนมีสถิติที่ชัดเจน สามารถช่วยบริษัทต่างๆ ควบคุมต้นทุนการโปรโมตออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเข้าใจผลลัพธ์การโปรโมตออนไลน์

4

การโปรโมต SEM เป็นการส่งข้อมูลการตลาดที่มีความแม่นยำสูงในฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถช่วยให้บริษัทค้นหาตำแหน่งผู้ใช้ที่กำลังออนไลน์ได้อย่างแม่นยำ ซึ่งจะช่วยเพิ่มอัตราการแปลงของการโปรโมตออนไลน์

5

อัตราการเข้าถึงแบรนด์สูง บริษัทสามารถใช้เครื่องมือโปรโมตแบรนด์ของ Baidu และเผยแพร่แบรนด์อย่างรวดเร็ว





## 2.2 การวิเคราะห์รูปแบบเครื่องมือการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน



### 1) การวิเคราะห์รูปแบบการตลาด 2) ผ่านเสิร์ชเอ็นจิน

รูปแบบการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจินมีมากมาย รูปแบบที่ใช้ทั่วไปบนแพลตฟอร์ม Baidu ในปัจจุบันมี 5 รูปแบบ ได้แก่ **โฆษณาเว็บไซต์** **โฆษณาฟีดข่าว** **โฆษณาเปิดหน้าจอ** **โฆษณาหลายหน้าจอ** และ **โฆษณาไปอี**



## 1. โฆษณาเว็บไซต์

โฆษณาบนเว็บไซต์ Baidu จะแสดงโฆษณาโปรโมตของบริษัทในตำแหน่งที่โดดเด่นในหน้าผลการค้นหา เมื่อผู้ใช้คลิกระบบจะหักเงินทันที และถ้าไม่คลิกก็จะไม่ถูกหักเงิน ปัจจุบันโฆษณาเว็บไซต์ที่เปิดให้บริการมีอยู่ 5 ประเภท ได้แก่ **ประเภทขยายการขาย** **ประเภทโปรโมตแบรนด์** **ประเภทโปรโมตสินค้า** **ประเภทโปรโมตท้องถิ่น** และ**ประเภทโปรโมตแอปพลิเคชัน**

### 2019广西必游旅游景点——第一次去桂林的旅游指南



刚从桂林回来,分享下个人广西必游旅游景点,从行程,花费,门票,酒店到美食,一网打尽.直省30%旅游预算,让你少花冤枉钱,少走冤枉路.

甘肃海洋国际旅行社 2019-05 ▾ V2 - 评价 广告

## 2. โฆษณาฟีดข่าว

โฆษณาฟีดข่าว เป็นโฆษณาที่สร้างโดยBaidu ซึ่งกระจายอยู่ใน Baidu App หน้าแรกของ Baidu โพสต์บาร์Baidu เบ  
ราวเซอร์Baiduบนมือถือ ฯลฯ โดยแสดงเป็นส่วนหนึ่งของเนื้อหาข้อมูล

The screenshot shows the Baidu Tieba (贴吧) interface. At the top, there's a search bar with the text "公牛" (公牛) and buttons for "进入贴吧" (Enter Tieba) and "全吧搜索" (Search all bars). Below the search bar, there's a list of posts. The first post is about "库里31岁三双横扫了开拓者" (Curry, 31 years old, triple-double, swept the Trail Blazers). The second post, which is highlighted with a red box, is an advertisement for Tmall (天猫) with the text "[天猫], 天猫品牌直营, 理想生活, 上天猫!" and "[天猫] '惠'聚千万品牌直营店, 款式多样, 品种齐全, 一站购齐, 安心支付, 退换无忧, 理想...". The third post is about "扎克拉文属于什么特点的球星?" (Which type of star is Zak Lavine?). On the right side, there's a sidebar with a user profile for "Bonnie760", a QR code for downloading the Baidu Tieba app, and a section for "本吧信息" (Bar information).

### 3. โฆษณาเปิดหน้าจอ

โฆษณาเปิดหน้าจอ เป็นโฆษณาที่ปรากฏขึ้นบนหน้าจอเมื่อเปิดแอปพลิเคชัน รูปแบบการโฆษณานี้ได้รวมเอา APP ของแบรนด์ระดับพรีเมียมของ Baidu เช่น Baidu Cloud และ Baidu Maps เป็นต้น ซึ่งสามารถสร้างการเข้าถึงแบรนด์และผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



## 4. โฆษณาลายหน้าจอ

โฆษณาลายหน้าจอ เป็นรูปแบบการโฆษณาที่ผสมผสานการโฆษณาออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน ซึ่ง Baidu ได้รวบรวมหน้าจอมากกว่า 300,000 จอใน 31 จังหวัดและเขตเทศบาลทั่วประเทศ เพื่อเผยแพร่โฆษณา ผ่านหน้าจอในสถานที่ต่าง ๆ เช่น การโฆษณาตามฉากในโรงภาพยนตร์ อาคาร การเดินทาง บ้าน และบริการต่าง ๆ โดยอาศัยบิ๊กดาต้าและข้อได้เปรียบของ AI



影院场景

LED屏 I 取票机屏 I 通道电视



楼宇场景

电梯屏 I 通道电视



生活服务场景

社区电子屏 I 门禁屏 I 超市屏



## 5. โฆษณาไปอี

ลักษณะเด่นของโฆษณาไปอี คือสามารถดึงดูดผู้  
ใช้เป้าหมายที่มีความสนใจ คุณลักษณะ ฯลฯ ตรงกับ  
ผลิตภัณฑ์ของบริษัท และวางโฆษณาที่ถูกต้องใน  
ตำแหน่งที่โดดเด่นของเสิร์ชเอนจินจีนของ Baidu



## 2) การใช้เครื่องมือการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน " Baidu โปรโมต"

### 1. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ Baidu โปรโมต

Baidu โปรโมต เป็นเครื่องมือการตลาดเสิร์ชเอ็นจินของ Baidu ซึ่งบริษัทต่าง ๆ ต้องชำระค่าบริการของเครื่องมือ





หลักการโปรโมตของ Baidu โปรโมต คือหลังจากบริษัทส่งคีย์เวิร์ดจำนวนหนึ่งเรียบร้อยแล้ว ข้อมูลการส่งเสริมการขายนั้นจะปรากฏในผลการค้นหาของผู้ใช้เป็นรายการแรก ซึ่งช่วยให้องค์กรมีจำนวนการคลิกและเข้าชมมากขึ้นจนในที่สุดก็บรรลุเป้าหมายทางการตลาด ขั้นตอนการทำการตลาดดังแสดงในรูป



ในฐานะที่เป็นเครื่องมือที่บริษัทใช้ในการทำการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน Baidu โปรโมตมีข้อดี 4 ประการ ซึ่งข้อดีทั้งสี่ประการนี้จะทำให้ Baidu โปรโมตได้รับตำแหน่งที่สำคัญในด้านการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน



## 2. วิธีการใช้เครื่องมือการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน " Baidu โปรโมต"

(1) สมัครเปิดบัญชี Baidu โปรโมต

**ขั้นตอนที่ 1:** ลงทะเบียนเปิดบัญชี Baidu โปรโมต ป้อน [www2.baidu.com](http://www2.baidu.com) และเข้าสู่หน้าแรกของเว็บไซต์ทางการของ Baidu โปรโมต



**ขั้นตอนที่ 2:** คลิกปุ่ม "ลงทะเบียน" ใต้ช่องเข้าสู่ระบบเพื่อเข้าสู่หน้าลงทะเบียน Baidu โปรโมต และกรอกข้อมูลหรือส่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องตามที่ต้องการ



## (2) ขั้นตอนการใช้ Baidu โปรโมตในการดำเนินการด้านการตลาดผ่านเสิร์ชเอ็นจิน

ขั้นตอนที่ 1: เมื่อลงทะเบียนเปิดบัญชี Baidu โปรโมตเรียบร้อยแล้ว ให้เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีและรหัสผ่านแล้วไปที่หน้าแรก

The screenshot displays the Baidu Promotion (Baidu 推广) user interface. At the top, there is a navigation bar with the Baidu logo and links for '首页' (Home), '账户中心' (Account Center), '财务中心' (Financial Center), and '客户端下载' (Client Download). A search bar is located on the right side of the header.

The main content area is divided into two sections. On the left, there is a user profile section with a placeholder for a profile picture, a 'Hi' greeting, and a '当前信誉评级: V' (Current Credit Rating: V) status. Below this, there is a '合规信用值: 100' (Compliance Credit Value: 100) and a '查看详情 >' (View Details >) link. To the right of the profile, there is a '推广余额' (Promotion Balance) section with a '账户充值' (Account Recharge) button and a '预算设置' (Budget Settings) button.

On the right side of the dashboard, there is a large blue banner for '百度聚屏竞价投放 全新升级' (Baidu Focus Screen Bidding Placement Fully Upgraded). The banner includes the text '让投放更精准、更便捷' (Make placement more accurate and convenient) and a '查看详情' (View Details) button. At the bottom of the banner, it states '凤巢-聚屏全量迁移至聚屏竞价投放平台' (Fengchao - Focus Screen fully migrated to Focus Screen bidding placement platform).

ขั้นตอนที่ 2: สร้างแผนการส่งเสริมการขายใหม่

ขั้นตอนที่ 2.1: ไปที่ศูนย์โปรโมต เลือกบริการโปรโมตบนหน้าเว็บ คลิกปุ่ม "Enter" เพื่อเข้าสู่การตั้งค่าหลังบ้านของโฆษณาบนหน้าเว็บไซต์

The screenshot displays a digital marketing dashboard with a sidebar menu on the left and a main content area on the right. The sidebar menu includes options like '数据概览' (Data Overview), '计划' (Plan), '单元' (Unit), '词和网址' (Keywords and URLs), '人群' (Audience), '创意' (Creative), '线索通' (Lead Flow), 'oCPC', and '设置' (Settings). The main content area is divided into three sections: a top section for campaign settings, a middle section for today's summary, and a bottom section for a map visualization. The top section shows '搜索推广' (Search Promotion) with a gear icon, and a '进入' (Enter) button. Below this, there are metrics for '消费' (Consumption) and '展现' (Impressions), both at 0, and '点击' (Clicks) at 0. The '日预算' (Daily Budget) is set to '不限定预算' (No budget limit). The middle section, titled '今日累计' (Today's Total), shows a list of metrics: '点击' (Clicks), '展现' (Impressions), '浏览' (Views), and '展现人数' (Number of people who viewed), each with a corresponding icon and a '设置' (Settings) button. The bottom section features a map visualization showing the geographical distribution of the campaign, with a legend indicating '无投放' (No投放), '少' (Few), '多' (Many), and '新访客' (New visitors).

搜索推广 ⚙️

进入

消费 : 0      展现 : 0

点击 : 0      日预算 : 不限定预算 ☑️

数据概览

计划

单元

词和网址

人群

创意

线索通

oCPC

设置

今日累计      设置

点击

展现

浏览

展现人数 ⓘ

消费 VS 请选择 全部设备 展现触达人群 过去7天

无投放 少 多 新访客

## ขั้นตอนที่ 2.2: คลิกปุ่ม "แผน" ในแถบนำทาง และเลือกปุ่ม "แผนใหม่" ในหน้าการตั้งค่าแผน



在您新建推广前请先设置营销目标

\* 营销目标 为计划选择营销目标，系统将帮您找到达成该目标最佳的产品功能，帮您节省广告制作时间并制作更出色的广告。

 **提升网站访问**  
提升网站的流量和转化

 **推广App**  
提升App的曝光度和下载量

 **推广门店**  
提升门店的流量和转化

\* 搭建方式 ☒ 标准搭建 ☐ 快速搭建

\* 推广业务 ☒ 该计划推广具体的某个产品或服务，选择一个推广业务

按推广业务组织账户，即每个计划只推广一个业务，有利于管理和分析，为您带来更好的效果

☒ 已有推广业务

☐ 其他推广业务

找不到您的推广业务？您可以向我们 [反馈](#) 您的推广业务

☐ 该计划只推广品牌类关键词（如品牌名、公司名、商标等），无需设置推广业务

推广网址

继续

取消



**ขั้นตอนที่ 2.3:** คลิกที่ปุ่ม "ดำเนินการต่อ" เพื่อไปที่หน้าการตั้งค่าแผนโดยละเอียด ในส่วนนี้ผู้โฆษณาจำเป็นต้องตั้งชื่อแผน ภูมิภาคที่โปรโมต ระยะเวลาที่โปรโมต วิธีการโปรโมต การเสนอราคาอุปกรณ์ งบประมาณสำหรับการโปรโมต การจัดตำแหน่งฝูงชน และข้อมูลอื่น ๆ

**ขั้นตอนที่ 2.4:** เมื่อตั้งค่าเสร็จเรียบร้อยแล้ว ให้คลิกที่ "บันทึกและสร้างเซลล์ใหม่"

1 设置推广计划

2 设置推广单元

3 设置线索组件/创意

导入已有计划设置

\* 计划名称

\* 推广地域

账户地域

全国, 日本, 其他国家

[查看行业热门人群地域分布](#)

\* 推广时段

全天时段

☒ 已推广可修改 ☐ 未推广

0:00	2:00	4:00	6:00	8:00	10:00	12:00	14:00	16:00	18:00	20:00	22:00	24:00
一						1						
二						1						
三						1						
四						1						
五						1						
六						1						
日						1						

☐ 存到共享库-保存为新模板

\* 推广方式

☒ 关键词 ☐ 网址

\* 设备出价设置

☒ 以移动出价为基准

计算机出价系数:  范围: 0-10

示例: 将某关键词出价设为1.00元, 在设置为该关键词设其它系数的情况下, 该关键词在计算机设备上出价1.00元

☐ 以计算机出价为基准

\* 预算

☒ 不确定预算 ☐ 预算

更多设置

为计划设置否定关键词及人群

保存并新建单元

取消

### ขั้นตอนที่ 3: สร้างหน่วยโปรโมตใหม่

หลังจากเสร็จสิ้นขั้นตอนที่ 2 จะเข้าสู่หน้าการตั้งค่าหน่วยโปรโมต ดังแสดงในรูปที่ 2-30 ในโมดูลนี้ ให้ตั้งชื่อหน่วยโปรโมต ราคาเสนอต่อหน่วย สัมประสิทธิ์การเสนอราคา คีย์เวิร์ด กลยุทธ์การเสนอราคา ฯลฯ หลังจากตั้งค่าแล้ว ให้คลิก "บันทึก" เพื่อดำเนินการตั้งค่าหน่วยโปรโมตใหม่ให้เสร็จสมบูรณ์

\* 单元名称

1~30个字符

\* 单元出价 ①

元 范围: 0.01~999.99

\* 计算机出价系数 ②

☒ 使用计划计算机出价系数: 2

☐ 使用并设置单元计算机出价系数

分配出价 ③

☐ 为此单元开启分配出价

关键词 ④

建议您为1个单元添加多个关键词, 要获得最佳效果, 请尽量让一个单元中的关键词均围绕该计划设置的推广业务

品牌类计划	搜索	
	<div>添加全部</div> <div>下载</div>	
关键词	整体周均搜索量 (次)	推荐出价
品牌类计划	<5	3.45 >
品牌营销计划	14	4.74 >
品牌计划	133	3.88 >
品牌战略计划	7	6.82 >

关键词(0/1000)

全部删除

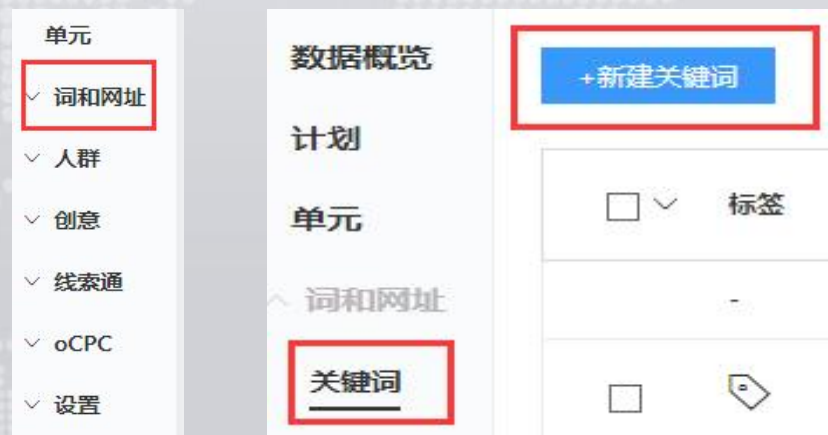
出价 ⑤

1 请输入关键词, 每行1个词

#### ขั้นตอนที่ 4: เลือกคีย์เวิร์ด

ขั้นตอนที่ 4.1: กลับไปที่หน้าแรกของ Baidu โพรโมต  
คลิกปุ่ม "Enter" ที่อยู่หลัง "ค้นหาโปรโมต" เพื่อเข้าสู่การตั้งค่าพื้นที่หลังของโฆษณาหน้าเว็บ

ขั้นตอนที่ 4.2: คลิกปุ่ม "คำและ URL" ดังแสดงในรูป  
ที่ 2-33 เพื่อเข้าสู่หน้าการตั้งค่าคีย์เวิร์ด



ขั้นตอนที่ 4.3: กรอกคีย์เวิร์ด คลิกปุ่ม "เพิ่มคีย์เวิร์ด" ในหน้าการจัดการคีย์เวิร์ด เพื่อเข้าสู่หน้าจอเครื่องมือวางแผนคีย์เวิร์ด

ขั้นตอนที่ 4.4: หลังจากสอบถามราคาเสนอของคีย์เวิร์ดแล้ว สามารถปรับแต่งคีย์เวิร์ดได้ภายใต้ผลลัพธ์การค้นหาคำค้นหาทางด้านขวา

关键词推荐 流量查询

目标计划单元

关键词 推荐词包

添加全部 下载

包含、不包含

关键词	推荐理由	推荐出价	整体周均搜索量 (次)			竞争激烈程度	
			整体	移动	计算机		
巴马茶油		0.61	<5	<5	<5	13	>
茶油	移动黑马,周...	1.28	5285	4298	980	10	>
茶油市场		1.22	7	<5	<5	20	>
茶油报告		0.9	<5	<5	<5	10	>
茶油茶油		0.92	<5	<5	<5	7	>
台湾茶油		1.29	<5	<5	<5	7	>
茶油礼盒		1.94	<5	<5	<5	13	>
茶油作用	夜间好词	4.74	91	84	<5	6	>
茶油多少		1.32	7	7	<5	25	>

统一出价

各异

范围 : 0.01~999.99

匹配模式

短语 (核心包含)

出价策略

☐ 为已添加的关键词使用出价策略

添加

ขั้นตอนที่ 5: แก้ไขการเสนอราคาด้วยเวิร์ด

ขั้นตอนที่ 5.1: ไปที่หน้าการตั้งค่าด้วยเวิร์ดที่หลังบ้านของ Baidu โปรโมท ค้นหาด้วยเวิร์ดที่ตั้งค่าไว้ แล้วคลิกเครื่องหมายแก้ไขหน้า

ราคาเสนอ

数据概览	<div>+新建关键词</div> <div>请搜索关键词</div> <div>筛选</div> <div>2019/5/29</div> <div>自定义</div> <div>下载</div>										
计划											
单元											
词和网址											
关键词	<input type="checkbox"/>	标签	关键词	状态	推广计划	推广单元	出价	展现	点击	点击率	计算机质量度
		-	总计-5	-	-	-	-	0	0	0.00%	-
	<input type="checkbox"/>			审核中	32位	32	<input checked="" type="checkbox"/> 1.38	0	0	0.00%	★★★★☆

ขั้นตอนที่ 5.2: ให้ป้อนการเสนอราคาใหม่ในหน้าการเสนอ  
ราคาด้วยเวิร์ดที่ปรากฏขึ้น ดังแสดงในรูป

☒ 使用关键词移动出价

元 范围 : 0~999.99

☐ 使用单元出价

当前计算机出价系数 ⓘ : 1

关键词计算机出价 ⓘ : 1.38

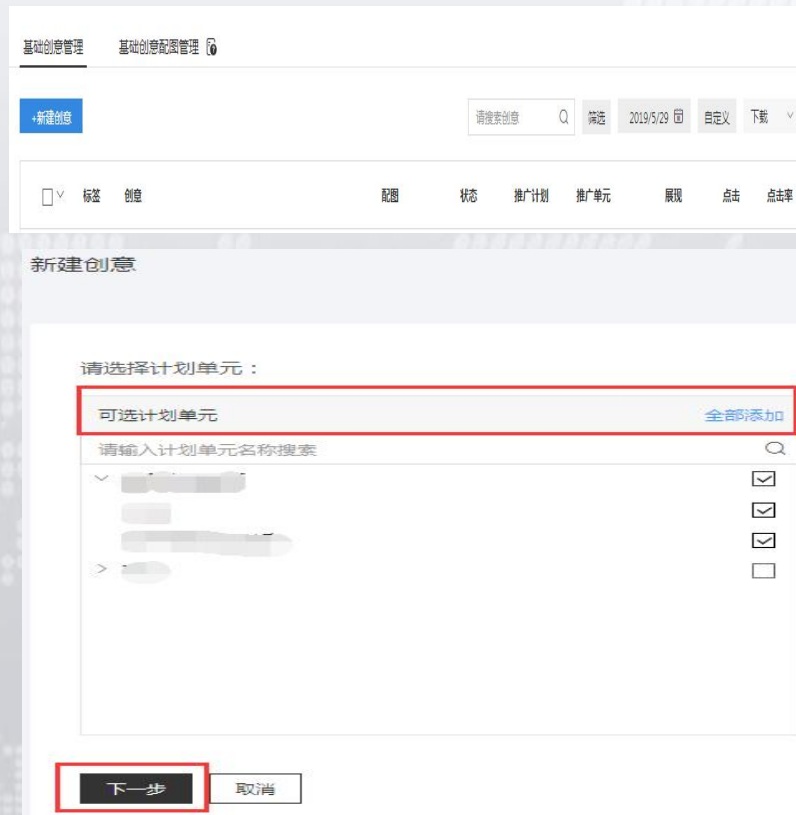
确定

取消

## ขั้นตอนที่ 6: คำอธิบายการสร้าง Baidu โปรโมต

ขั้นตอนที่ 6.1: ยกตัวอย่างการตั้งค่าการสร้างพื้นฐาน โดยเข้าไปที่หลังบ้านของ Baidu โปรโมต จากนั้นเลือกปุ่ม "การสร้างพื้นฐาน" ในเมนู "สร้างสรรค์" ในแถบนำทาง เพื่อเข้าสู่หน้าการตั้งค่าการสร้าง

ขั้นตอนที่ 6.2: คลิกปุ่ม "สร้างใหม่" เพื่อเข้าสู่หน้าการเลือกของหน่วยการวางแผน



**ขั้นตอนที่ 6.3:** คลิกปุ่ม "ถัดไป" เพื่อเข้าสู่กล่องแก้ไขการ  
ตั้งค่าการสร้าง แล้วตั้งค่าหัวข้อการสร้าง คำอธิบายการสร้าง  
URLการเข้าถึง รูปภาพ ฯลฯ และคลิกปุ่ม "ตกลง" เพื่อสิ้นสุด  
การตั้งค่าการสร้าง

\*创意标题

创意描述第一行 ①

创意描述第二行 ①

\*移动访问网址

\*计算机访问网址

\*上传图片 ②

9-50个字符

9-80个字符，建议添加30个字符以上

9-80个字符，建议添加30个字符以上

0-1024个字符

☐ 开启百度小程序 ②

0-1024个字符

所选单元中包含单元未提交图片，请添加图片

移动尺寸：比例1:1，最小200\*200  
计算机尺寸：比例1.61:1，最小323\*200  
格式：JPG、JPEG、PNG格式  
大小：2MB以内

确定

取消



## ขั้นตอนที่ 7: เปลี่ยนสถานะการโปรโมต

เข้าสู่หน้าการวางแผนโปรโมตหรือหน่วยการโปรโมต เลื่อนเคอร์เซอร์อยู่ในตำแหน่งแถบสถานะ แล้วคลิกปุ่มหยุดชั่วคราว เพื่อเปลี่ยนสถานะหยุดการโปรโมต

数据概览	+新建单元			请搜索单元
计划				
单元	<input type="checkbox"/>	单元名称	状态	推广计划
词和网址	总计-3			
人群	<input type="checkbox"/>		有效 	32位

### (3) ตรวจสอบและวิเคราะห์ผล SEM โดยการใช้ Baidu โปรโมต

นอกจากฟังก์ชันของการตลาดผ่านเสิร์ชเอนจิน Baidu โปรโมตยังมีฟังก์ชันการตรวจสอบและวิเคราะห์ผล SEM ด้วย

#### 1) การตรวจสอบข้อมูล

ขั้นตอนที่ 1: การตรวจสอบข้อมูลการโปรโมตทั้งหมด

สามารถตรวจสอบข้อมูลการโปรโมตทั้งหมดในหน้าหลังบ้านของ Baidu โปรโมต ซึ่งประกอบไปด้วย ข้อมูลการบริโภคทั้งหมด ข้อมูลการคลิกทั้งหมด และข้อมูลการแสดงผลทั้งหมด

推广总数据：

总消费：

总点击：

总展现：

## ขั้นตอนที่ 2: การตรวจสอบข้อมูลแบบภาพมุกกว้าง

ลงชื่อเข้าใช้บัญชี Baidu โปรโมต เข้าสู่หน้าแรกของหลังบ้าน แล้วเลือกปุ่ม "ศูนย์ข้อมูล" ที่อยู่ด้านหลังข้อมูลการโปรโมตทั้งหมด เพื่อเข้าสู่หน้าภาพรวมบัญชี ซึ่งคุณสามารถตรวจสอบข้อมูลภาพมุกกว้างได้ ประกอบไปด้วยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค การแสดงผล และการคลิก



### ขั้นตอนที่ 3: แบ่งหมวดหมู่การตรวจสอบข้อมูล

คลิกปุ่ม "Enter" ที่อยู่ด้านหลังจากโปรแกรมการค้นหาในหน้าแรกเพื่อเข้าสู่หน้าข้อมูลหมวดหมู่ ซึ่งตรวจสอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องของ "แผน", "หน่วย", "คำและ URL", "ฝูงชน", "การสร้าง", "ลูกคำเป้าหมาย" ในหน้านี้(คลิกที่แท็บที่เกี่ยวข้องเพื่อดูข้อมูลที่เกี่ยวข้อง )

#### 数据概览

计划

单元

✓ 词和网址

✓ 人群

✓ 创意

✓ 线索通

✓ oCPC

✓ 设置

## 2) การรับรายงานการวิเคราะห์

**ขั้นตอนที่ 1:** เข้าไปที่ศูนย์โปรโมต ให้คลิกปุ่ม "รายงาน" ในแถบนำทางด้านบน เพื่อเข้าสู่ศูนย์รายงานข้อมูล ดังแสดงในรูปที่ 2-48

**ขั้นตอนที่ 2:** Baidu โปรโมต มีตัวเลือกการรายงานธุรกิจให้ 2 ประเภทในแถบนำทางด้านซ้ายมือของหน้ารายงาน จากนั้นให้เลือกรายงานที่เกี่ยวข้องตามความต้องการในการตรวจสอบและวิเคราะห์และดำเนินการสืบค้นข้อมูลเพื่อรับรายงานที่เกี่ยวข้อง

推广

**报告**

共享库

工具

帮助

常用报告



账户报告

推广业务报告

计划报告

单元报告

关键词报告

搜索词报告

其他报告



ขอบคุณสำหรับการรับชม !