



Shopee 我的关键字广告 充值教程

2018.10

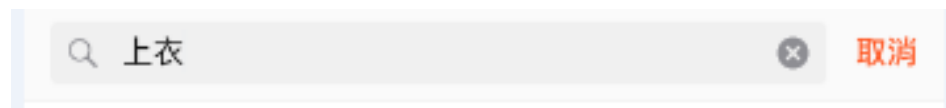
目录

	内容	页面
1	什么是关键字广告	1-1
2	为什么要使用关键字广告	2-3
3	关键字广告规则介绍 1. 排名 2. 收费	4-6
4	关键字广告使用技巧 1. 如何选品 2. 如何选取关键词和设置价格 3. 如何进行产品优化 4. 如何进行关键字和价格优化	7-15
附录1	怎么使用关键字广告 1. 广告使用步骤 2. 充值说明与步骤	16-41
附录2	常见问题与解答	42-43



1. 什么是关键字广告

关键字广告 能让您在Shopee手机APP及网页版平台上放置广告以提高产品曝光率



当用户搜索到
您所设定的关
键词时

您的广告商品会优先
显示在产品列表内，
首先受到瞩目



根据您的广告表现付款
只有点击才会收费



提高商品曝光率
让您的商品出现在搜索结果页的顶部



接触到更多买家
精准定位搜索该关键字买家

2. 为什么要使用关键字广告

成功案例：付费广告带来店铺**流量**和**单量**的增长 - （以下数据来自于Shopee跨境台湾站）



2. 为什么要使用关键字广告

成功案例：付费广告带来店铺**流量**和**单量**的增长

- (以下数据来自于Shopee跨境泰国站某卖家)



Comparison of Average Daily Views
投放广告前后店铺每日平均浏览量对比



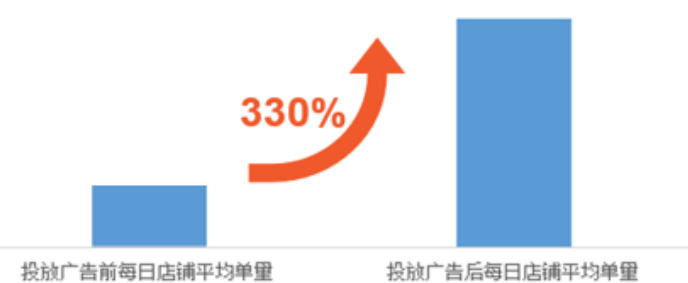
Comparison of Average Daily Clicks
投放广告前后店铺每日平均点击量对比



Comparison of Average Daily CR
投放广告前后店铺每日平均转化率对比



Comparison of Average Daily Orders
投放广告前后店铺每日平均单量对比



3.1 关键字广告规则介绍 – 产品排名

当有其他买家也购买相同关键字时。多个广告将会和您的商品出现在相同的结果页面。

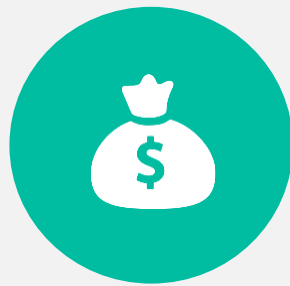
广告排名顺序会根据**关键字质量评分**和**设定的单次点击价格**排序。

您的广告排名顺序会受以下两个因素影响：



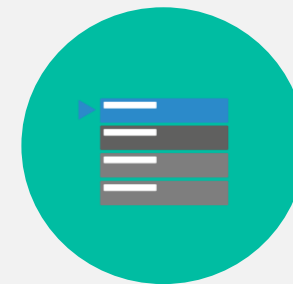
关键字质量评分

关键字的流行程度、您的商品
和关键字的相关程度等



单次点击价格

您愿意支付的单次点击价格



广告排名顺序

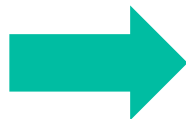
排名较好的商品将会
优先出现在结果页面

举例：排名第一的商品会出现在
比排名第十的商品更前面的位置

3.1 关键字广告规则介绍 – 产品排名



关键字质量评分



预测点击率: 根据所选商品、关键字等信息预测出的产品点击率

广告线上表现: 该商品、关键字在广告期间的实际点击率

相关性: 所选关键词和商品标题、描述、分类等相关程度

固定广告排名竞拍仿真:

卖家 A, B, C, 和D 同时竞拍同样关键字

卖家	关键字质量评分	竞拍价格	广告排名
Seller A	Bad	0.02 USD	#4
Seller B	Very Good	0.04 USD	#1
Seller C	Good	0.01 USD	#3
Seller D	Good	0.02 USD	#2

在搜索结果页面中:



Seller B	#1
Seller D	#2
Seller C	#3
Seller A	#4

3.2 关键字广告规则介绍 – 广告收费

当卖家设置产品的关键字时，可以设置该关键字的单次点击价格(Bid price)，并且可以同时设置该关键词的预算上限。当消费达到上限时，该关键字将自动暂停参与关键字广告。

费用仅产生于每次买家通过搜索此关键词并点击该产品。产品最终的收费(Click per Order, CPC)与产品在
前端实际排名、产品的关键字质量评分、产品的关键字单次点击价格、排名后一位产品的关键字质量评分、
关键字单次点击价格相关。**但是每次点击的实际收费不会高于该产品所设置的关键字单次点击价格(Bid price)。**



如何优化关键词的
CPC

提升产品质量分:

通过优化产品，提高点击率
通过调整关键词，提高产品与关键词的相关度

定期监控前端排名: 根据前端排名优化关键词，调整单次点击价格

4.1 关键字广告使用技巧 - 如何选品

建议最少选择5-10个商品

用不同的商品进行试验，分析潜在客户或市场趋势，并得知什么类型的照片/内容会比其它的更加吸引流量。

#1



根据需求可以包括以下产品类型：

- **最热销产品**：店铺热卖品，平台热卖品，当地市场新流行产品。
- **高利润产品**：选择有销量的高利润产品，比较容易达到高的ROI。
- **低价引流产品**：吸引流量到店铺，带动其他产品的销量。(需注意: 单品ROI可能很低)

选择带有详细明确的商品名称、照片和描述的商品

准确的商品名称是Shopee在推荐关键字的重点。同时，照片与描述也是客户考虑购买商品的重要因素。

#2

所选产品满足以下要求：



- 主图和标题清晰，使用当地语言，描述详细且标明尺码和材质(如果需要)
- 产品为非预售，有打折标签，如果是LPG(最低价保证)产品更好
- 对于低价引流产品，主图、标题或描述里最好有明确的店铺指向性，可以使用Shop voucher加上独特的hashtag来吸引买家到店内。(低价引流产品价格最好低于补贴要求的门槛，吸引凑单)

4.1 关键字广告使用技巧 - 如何选品

- ✓ 清晰的照片
- ✓ 使用当地语言的准确的商品名称
- ✓ 完整的商品描述：包含材料、选项与尺寸等
- ✓ LPG产品且有打折标签



推荐



不推荐



✗ 商品图片显示不突出

✗ 商品名称太宽泛

✗ 商品描述不完整：例如未描述手机壳材料

✗ 虽为LPG产品，但是没有折扣来吸引买家点击

4.2 关键字广告使用技巧 - 如何选取关键词和设置价格

1

从哪里找合适的关键词：

- Shopee后台根据产品标题推荐
- 市场周报会汇总最热门关键词以及流行趋势变化
- 自行根据品牌和用途设置强相关性关键词

Keyword	Quality Score ?	Search Volume ?	Reference Bid ?	Action
เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต Hot		692	B 1.2	Added
เสื้อ เสื้อเชิ้ต Hot		1038	B 1.3	Added
เสื้อคอกลม สไตล์เกาหลี		5	B 1	Add >

2

从哪里找合适的价格：

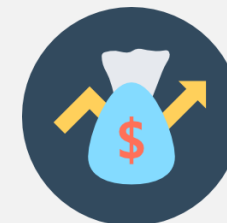
- Shopee后台根据所设关键词推荐点击价格
- 根据产品利润的百分比设置(综合考虑当前paid ads的点击率和转化率)
- 调整价格，搜索前台实际排名，根据产品定位选择位置进行精准的价格投放



3

根据曝光目的选择合适的策略：

- 了解该店铺目前的流量情况，选择合适产品进行曝光
- 根据曝光目的设置合适的关键词和点击价格



4.2 关键字广告使用技巧 - 如何选取关键词和设置价格

目的	词类	词数	点击价格	备注
低价热卖品做店铺引流, 提高整体店铺流量及订单	长尾词	50个(上限)	设置高一些, 保证流量为主	引流产品的ROI会比较低, 可以看下整个店铺的单量增长情况来定义真正的ROI
提高单品在付费广告里的回报率(ROI)	精准词, 高CR后尝试一些高搜索大词	20个开始, 逐渐根据CR表现减少词数, 最终稳定在10个左右	从低开始设置, 逐渐调高以达到最高ROI	优化产品以提高CTR和CR比较容易达到高ROI
测试新款产品/图片/标题	精准词	10-20个	因为精准所以不需太高, 但要保证流量, 最好在搜索首页	选词时候选一些本身搜索量高的词比较快能看到效果
提高产品点击率, 优化产品在付费广告里的表现	精准词+长尾词	5个开始, 逐渐稳定到10-15个	因为点击率高, 建议价格从高到低设置, 逐渐降低观察流量	尽量选高点击率(CTR)的, 比较精准的词, 主图一定要精细优化
单品甩货/冲销量	长尾词, 大词, 精准词	50个(上限)	大词价格从高开始设置, 精准词价格从中等开始设置, 根据流量多少再进行调整	选词多选一些搜索量大的词

4.2 关键字广告使用技巧 - 如何选取关键词和设置价格



其他建议:

- **准确具体的关键字**

可以考虑选择较为具体的关键字。由于普通的关键字可能被较多卖家使用，因此单次点击竞拍价格比较贵。

- **质量胜于数量**

热门关键字将带给您很多流量，但不相关的关键字只能产生很低点击数和订单量。

- **使用当地语言关键字(市场周报都会提供)**

大多数客户将使用当地语言搜索商品。您可以通过翻译工具或市场周报查看每个市场热门关键字。

- **广泛 VS 明确互相搭配**

广泛的关键字能够帮您接触到更多客户，而明确的关键字能帮您找到目标客户。您可以按照您的目标搭配使用关键字。

- **结合搜索评估关键字**

参考seller center推荐的关键字时，建议去Shopee网站搜索该关键字，查看描述是否相关、商品销量如何以及本地最热卖的商品种类及价格。

- **请注意!** 请仅选取相关性高的关键字用于您的商品。不相关的关键字标题和标签可能会因误导消费者而被下架。

4.3 关键字广告使用技巧 - 如何进行产品优化

商品通过关键字广告被看到的次数

浏览数(Imp)



商品通过关键字广告被点击的次数

点击数(Click)



CTR 点击率

=

点击数(Click)

浏览数(Imp)

X 100%

点击率(CTR)优化:

- 产品主图清晰, 功能一目了然, 服装最好有上身效果
- 产品标题包含合适关键字, 品牌状况等写清楚, 还可以针对性地加入一些(可爱的)表情符号
- 检查产品价格以确保竞争力, 最好有打折标签吸引买家眼球
- 设置关注点赞好评有礼等方式提高产品的点赞数和评价
- 细心经营, 争取拿到preferred seller, mall seller, LPG等平台标签(具体规则可以联系客户经理咨询)
- 查看Shopee上相似热卖品, 进而优化该产品(注意不能用一样的产品标题或图片, 否则有可能被下架)

4.3 关键字广告使用技巧 - 如何进行产品优化

商品通过关键字广告被点击的次数

点击数(Click)



点击广告的消费者在点击后产生的订单数

订单数(Order)



CR转化率

=

订单数(Order)

点击数(Click)

X 100%

转化率(CR)优化:

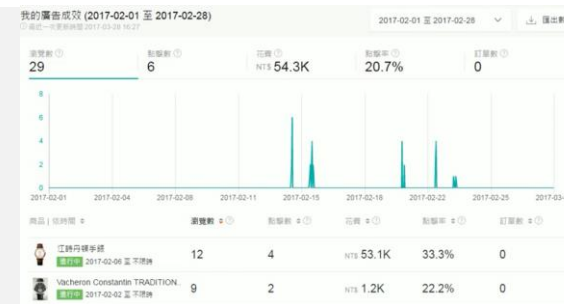
- Shop voucher会显示在产品上, 好的shop voucher会提升转化率并带动其他产品的出单
- 产品描述详细, 不要用误导性的语言
- 产品库存精准且充足
- Variation里选项清晰明确, 比如颜色加尺码, 材质等, 不要用1、2、3等
- 图片清晰全面, 尽量多放图片(最多9张), 包含尺码图、细节图等
- 好的店铺装饰和明确的店内分类会留住买家, 提高转化率

4.4 关键字广告使用技巧 - 如何进行关键字和价格优化

1

学会看数据报表：

- 经常关注每个关键词的点击率(CTR)和转化率(CR)，进行相应调整。
- 根据产品利润调整价格，从而达到最优CPO(cost per order)和ROI(return on investment)。
- 选择报表的合适时间范围来进行每周/月比对从而进行调整。



2

定期更新关键词：

- 每个市场的关键词会随着时间的变化有所改变，市场周报会汇总最热门关键词以及流行趋势变化，包括热门关键词的搜索排名变动，点击率和转化率变动等。卖家朋友可以根据建议做相应调整。
- 定期在前端搜索同类型产品，根据热卖品来优化自己产品的关键词。

No.	Keyword	Category	Chinese	上周排名	Ranking Change	Remarks
1	lampu tumblr	Electronics	#LED灯	2	2	High CR
2	botol minum	Home & Living	#饮料瓶	24	21	High CR
3	my bottle	Home & Living	#我的水瓶	26	23	High CR
4	soflens	Fashion Accessories	隐形眼镜	86	80	High CR
5	tas murah	Women Bags	#便宜包	98	89	High CR
6	huawei	Mobile & Accessories	HUAWEI	131	192	Huge Increase
7	koko anak	Mom & Baby	#KOKO兒童	141	197	Huge Increase
8	spare part motor	Automotive	摩托车配件	144	195	Huge Increase

3

根据曝光目的选择优化方式：

- 对于低价引流产品，不要过多关注单品ROI，而是关注全店流量和单量的变化，从而进行关键词筛选和价格调整。
- 对于着重单品ROI的产品，密切关注CTR和CR的变化，每周对产品进行优化。
- 对于甩货/冲销量的产品，在CPO允许的情况下，尽量增加曝光，提升销量。



4.4 关键字广告使用技巧 - 如何进行关键字和价格优化

根据广告参数评估做出及时调整

参考案例：一套Squishy 9个; 200THB

#	原关键字	关键字含义	Match Type	浏览数	点击量	CTR	订单数量	商品销售	GMV (THB)	费用(THB)	平均排名	CR	CPO (THB)
1	squishy	✗ squishy	Broad	253520	9460	3.73%	123	174	34800	11346	30	1.30%	92.24
2	ตุ๊กตา	✗ doll	Broad	215995	3695	1.71%	8	8	1600	2135	53	0.22%	266.88
3	monimoni	✓ monimoni	Broad	6780	1235	18.22%	27	28	5600	1482	3	2.19%	54.89
4	ตุ๊กตา squishy	✓ squishy doll	Broad	927	198	21.36%	9	10	2000	262	21	4.55%	29.11
5	ลูก squishy	✓ cheap squishy	Broad	1060	140	13.21%	4	4	800	80	28	2.86%	20.00



标准	措施	例子#
CTR高, CR高, 高排名	建议保留	3
CTR高, CR高, 低排名, 低CPO	提高竞拍价格为提高排名 (只要CPO仍低于您的SKU预算)	4 & 5
不相关关键字, 高费用, 低CTR, 低CR	删掉	2
相关关键字, 高费用, 高CTR, 低CR	删掉后使用类似但更具体且详细的关键词替换	1

注意: 您可以下载文件查看CTR (Click Through Rate = 点击量/浏览数), 然后计算CR (Conversion Rate = 订单数量/点击量) & CPO (Cost per Order = 费用/订单数量)

附录

广告使用分为简单的四个步骤：

广告

选取您要推广的商品
开启关键字广告

报表

检视您的广告推广效果
使用虾皮的报表工具来帮
助您锁定目标客群

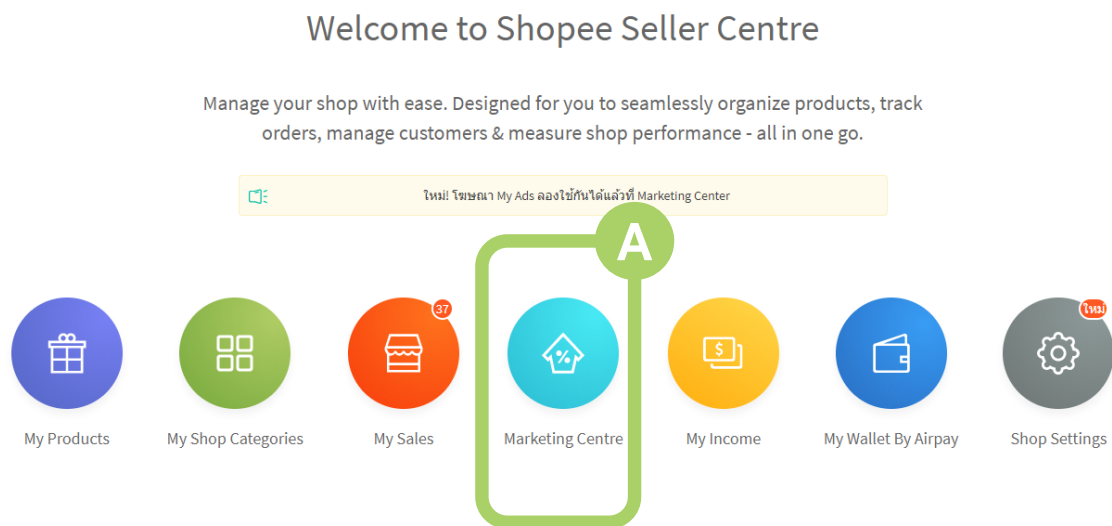
账单
交易明细

查看您的广告费用账单

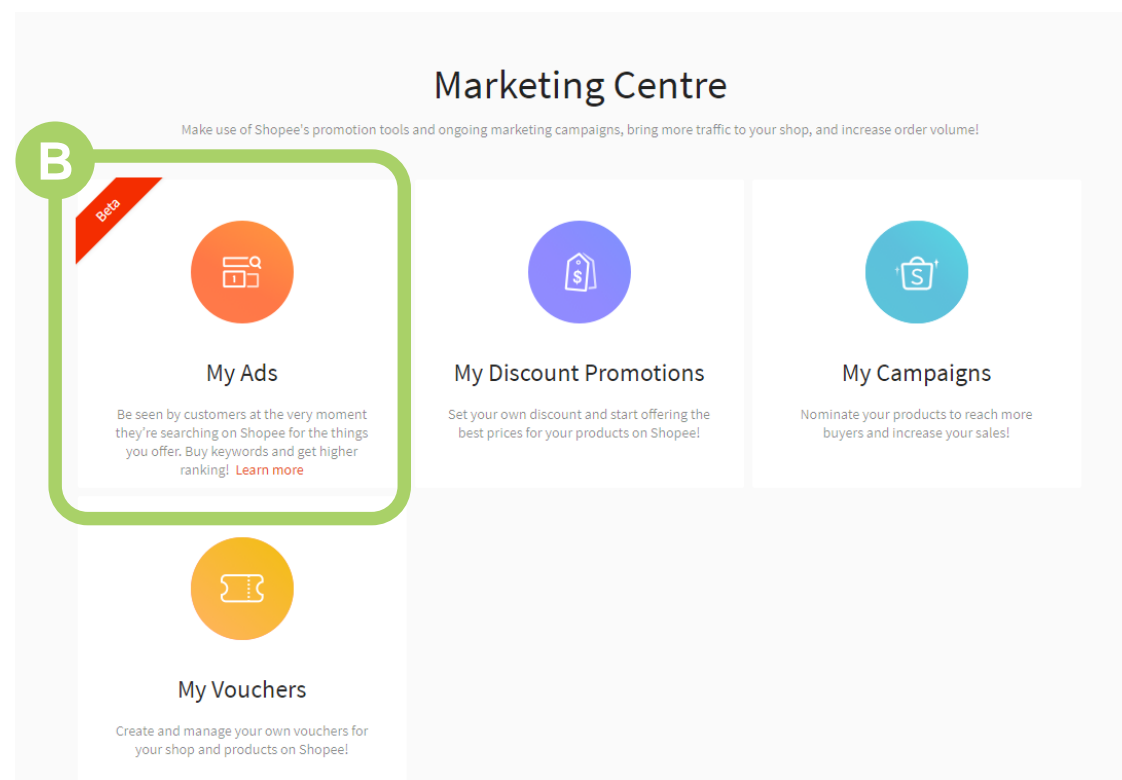
购买

购买推广服务面额
至您的广告账户
以确保有足够的点数进行
曝光

A 登入卖家中心后 进入Marketing Center

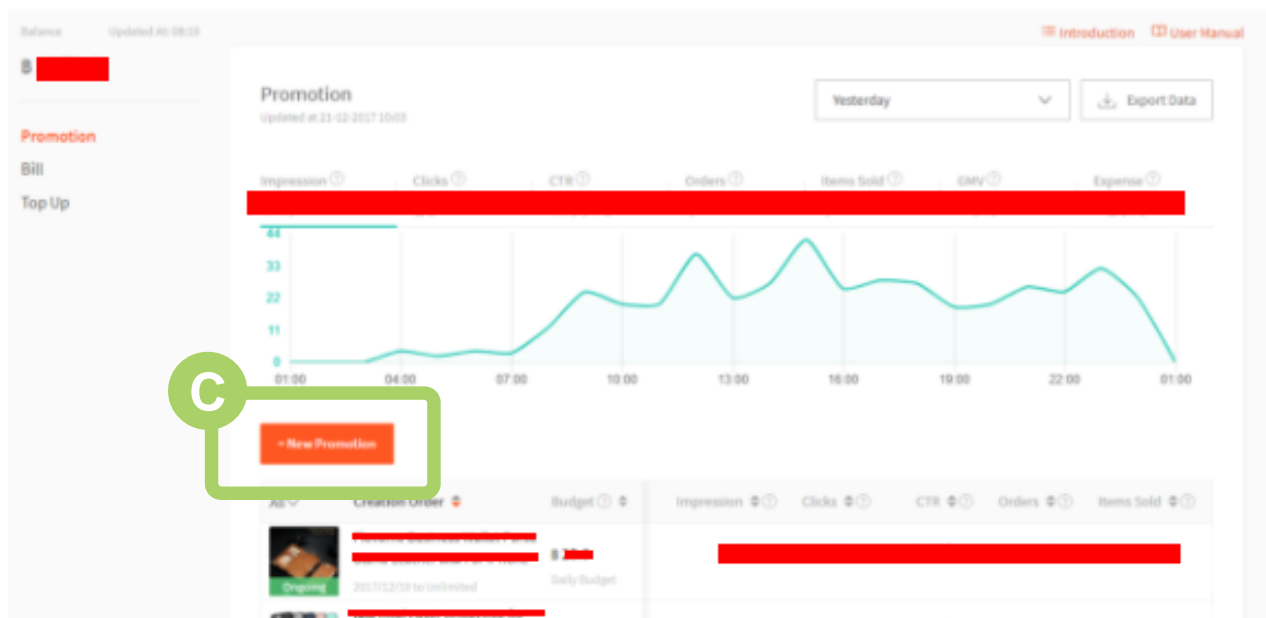


B 点击关键字广告 (My Ads)



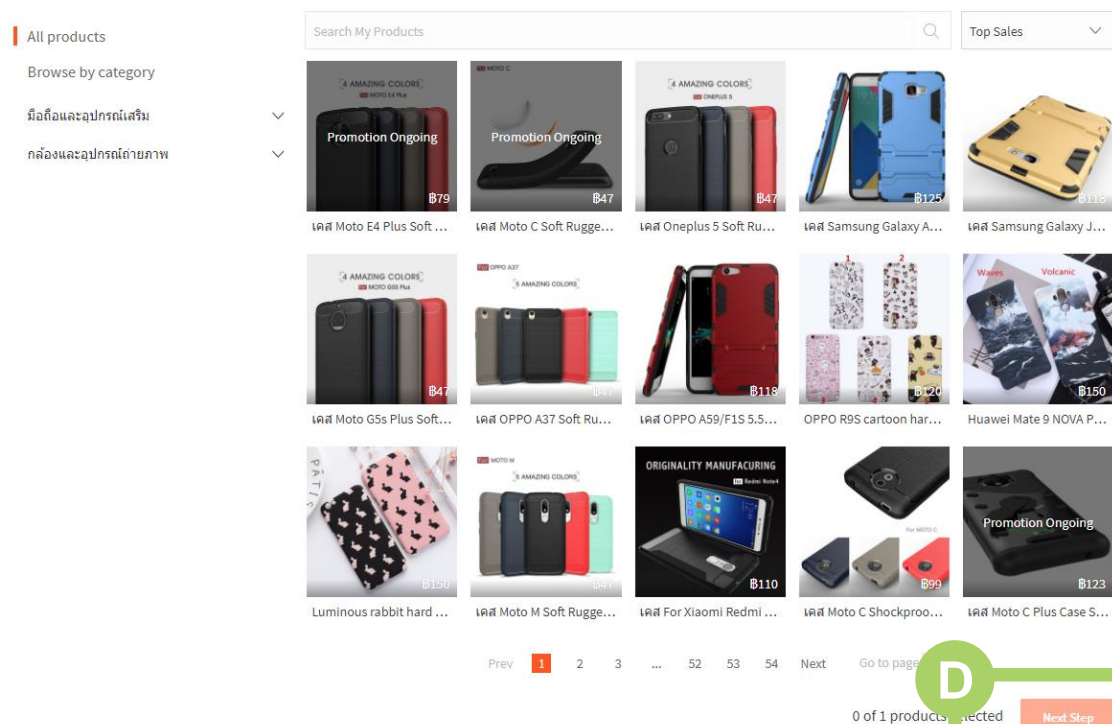
C 点选新增关键字广告

这里是您的广告活动一览，您的所有广告活动都会显示在这里。



D 选择您想要推广的商品，之后点击**下一步**

您只能从您现有的商品清单中选择推广商品。

**小诀窍:**

您可以使用搜寻或筛选功能来更快地找到您想要推广的商品。

E

选择与商品相关的关键字
以及设定单次点击价格

关键字：

是影响广告呈现在搜寻结果的重要因素，请使用您觉得买家会搜寻的词作为广告关键字。

单次点击价格：

是您愿意为每一次有效点击支付的广告费用。

小诀窍：

Shopee会推荐与商品相关的关键字和单次点击参考价格，您可以从中选择，简单方便又轻松！

Get Keywords Your product will be ranked higher when people are searching the following keywords. Product ranking is adjusted according to your bidding price. [Show](#)

oppo Bid Per Click B1.2	r9s Bid Per Click B1.0	oppo r9s Bid Per Click B1.1	case oppo Bid Per Click B1.1
luminous Bid Per Click B1.0	case oppo r9s Bid Per Click B1.1	case r9s Bid Per Click B1.0	oppo r9s plus Bid Per Click B1.1
r9s plus Bid Per Click B1.0	case r9s plus Bid Per Click B1.0	cover case r9s plus Bid Per Click B1.0	เคสหนัง oppo Bid Per Click B1.1
case oppo r9s plus Bid Per Click B1.1	case oppo r9s plus เคสหนัง Bid Per Click B1.1	rabbit case Bid Per Click B1.0	เคสหนัง r9s Bid Per Click B1.0
case oppo เคสหนัง Bid Per Click B1.1	case กระดาษ Bid Per Click B1.0	oppo r9s เคสหนัง Bid Per Click B1.1	case r9s เคสหนัง Bid Per Click B1.0
oppo r9s plus ca Bid Per Click B1.1	เคสมือถือ r9s Bid Per Click B1.0	r9s plus case หนัง Bid Per Click B1.0	oppo r9s plus case Bid Per Click B1.0
case mcm กระดาษ Bid Per Click B1.0	oppo1 plus r9s Bid Per Click B1.0	r9s plus เคสหนัง Bid Per Click B1.0	เคสและซองมือถือ oppo r9s Bid Per Click B1.1
oppo r9s plus เคสหนัง Bid Per Click B1.1	+ Add More		

Budget Balance: B1,679.0

No Limit Enter Daily Budget

This promotion can support maximum 0 clicks based on your current budget. (daily)

F

如果您想要添加自己的
关键字，点击**新增更多**



Luminous rabbit hard pc back cover OPPO R9S case R9S Plus กระดาษ
฿ 150.00

Set Keywords Your product will be ranked higher when people are searching the following keywords. Product ranking is adjusted according to your bidding price. [Show Example](#) ▾

oppo Bid Per Click ฿1.2	r9s Bid Per Click ฿1.0	oppo r9s Bid Per Click ฿1.1	case oppo Bid Per Click ฿1.1
luminous Bid Per Click ฿1.0	case oppo r9s Bid Per Click ฿1.1	case r9s Bid Per Click ฿1.0	oppo r9s plus Bid Per Click ฿1.1
r9s plus Bid Per Click ฿1.0	case r9s plus Bid Per Click ฿1.0	cover case r9s plus Bid Per Click ฿1.0	เคสแข็ง oppo Bid Per Click ฿1.1
case oppo r9s plus Bid Per Click ฿1.1	case oppo r9s plus เคสแข็ง Bid Per Click ฿1.1	rabbit case Bid Per Click ฿1.0	เคสแข็ง r9s Bid Per Click ฿1.0
case oppo เคสแข็ง Bid Per Click ฿1.1	caseกระดาษ Bid Per Click ฿1.0	oppo r9s เคสแข็ง Bid Per Click ฿1.1	case r9s เคสแข็ง Bid Per Click ฿1.0
oppo r9s plus ca Bid Per Click ฿1.1	เคสมือถือ r9s Bid Per Click ฿1.0	r9s plus case หนึ่ง Bid Per Click ฿1.0	oppo r9s plus case Bid Per Click ฿1.0
case mcm กระดาษ Bid Per Click ฿1.0	oppo1 plus r9s Bid Per Click ฿1.0	r9s plus เคสแข็ง Bid Per Click ฿1.0	เคสและซองมือถือ oppo r9s Bid Per Click ฿1.1
oppo r9s plus เคสโบราณ Bid Per Click ฿1.1	+ Add More		

Budget Balance: **฿1,679.0**

No Limit

Enter Daily Budget [?]

This promotion can support maximum 0 clicks based on your current budget. (daily)

G 使用搜寻栏输入欲寻找的关键字，确认后按**新增**

H 设定您的**单次点击价格**，点击**确认**

在这里您可以看到更多关键字。Shopee会根据商品的相关度和流行度为您推荐关键字。

相关度：
指的是关键字与您推广的商品的相关程度。

流行度：
指的是使用关键字在虾皮上被搜寻的热门程度。

小诀窍：
您的广告排名取决于关键字的相关程度和单次点击价格，所以选择正确的关键字和有竞争力的价格是很重要的！

Add Keywords

Enter your own keyword here

Shopee Suggested

Keyword	Quality Score	Search Volume	Reference	Action
oppo Hot	██████████	8168	B 1.2	Added
case Hot	██████████	3418	B 1.1	Added
r9s Hot	██████████	1029	B 1	Added
pc Hot	██████████	306	B 1	Add >
oppo r9s Hot	██████████	2193	B 1.1	Added
cover Hot	██████████	82	B 1	Added
case oppo Hot	██████████	1070	B 1.1	Added
luminous Hot	██████████	25	B 1	Added
case oppo r9s Hot	██████████	249	B 1.1	Added
case r9s Hot	██████████	127	B 1	Added
case pc Hot	██████████	116	B 1	Add >
cover case Hot	██████████	28	B 1	Add >
oppo r9s plus Hot	██████████	880	B 1.1	Added
r9s plus Hot	██████████	407	B 1	Added
case r9s plus Hot	██████████	36	B 1	Added
cover case r9s plus	██████████	2	B 1	Added
เคสมือถือ oppo Hot	██████████	68	B 1.1	Added
case oppo r9s plus Hot	██████████	152	B 1.1	Added
hard case Hot	██████████	58	B 1	Add >
case oppo r9s pro Hot	██████████	83	B 1	Add >

Keywords Added(2)

1 case B 1.1

2 cover B 1.0

Cancel Confirm and add keywords

我的关键字广告采用**单次点击成本计价 (CPC)** 的方式。

什么是单次点击成本计价(CPC)?

使用单次点击成本计价(CPC)的收费方式, 即Shopee只会在商品广告有被有效点击时才收费, 让您的广告预算花得更有效益。

当买家在搜寻商品时点击您的广告表示:



他们注意到您的广告了!



对您的商品有兴趣!



更高的成交可能性!



小提示!

为防止恶意点击行为, 在固定时间内同一个账号无论点击广告几次都只算一次点击喔! 只会扣一次点击的费用。

请注意, 卖家自己点击也算有效点击哦

I 为广告设定预算

J 设定广告期间之后点击确认

请留意广告开始的时间一旦设定后将无法再更改，请确定输入正确后再继续。

小提示：

关键字广告是以单次点击成本(CPC)计价，每次广告商品被点击时，系统都会从广告预算中扣除单次点击成本。

The screenshot displays the Google Ads interface for setting up a campaign. At the top, there are several keyword cards with their respective Bid Per Click (BPC) values. Below this, the 'Budget' section is highlighted with a green box and labeled 'I'. It shows a budget balance of B1,679.0 and options for 'No Limit' or 'Enter Daily Budget'. The 'Time Length' section is highlighted with a green box and labeled 'J', showing a calendar selection for the period 12/21 to 12/27. At the bottom, there are 'Publish Promotion' and 'Cancel' buttons.

Keyword	Bid Per Click
oppo r9s plus ca	B1.1
เคสมือถือ r9s	B1.0
r9s plus case หนัง	B1.0
oppo r9s plus case	B1.0
case mcm กระเป๋า	B1.0
oppof1 plus r9s	B1.0
r9s plus เคสหนัง	B1.0
เคสและซองมือถือ oppo r9s	B1.1
oppo r9s plus เคสโบราณ	B1.1
case	B1.1
cover	B1.0

Budget Balance: B1,679.0

No Limit Enter Daily Budget Daily Budget

This promotion can support maximum 0 clicks based on your current budget. (daily)

Time Length

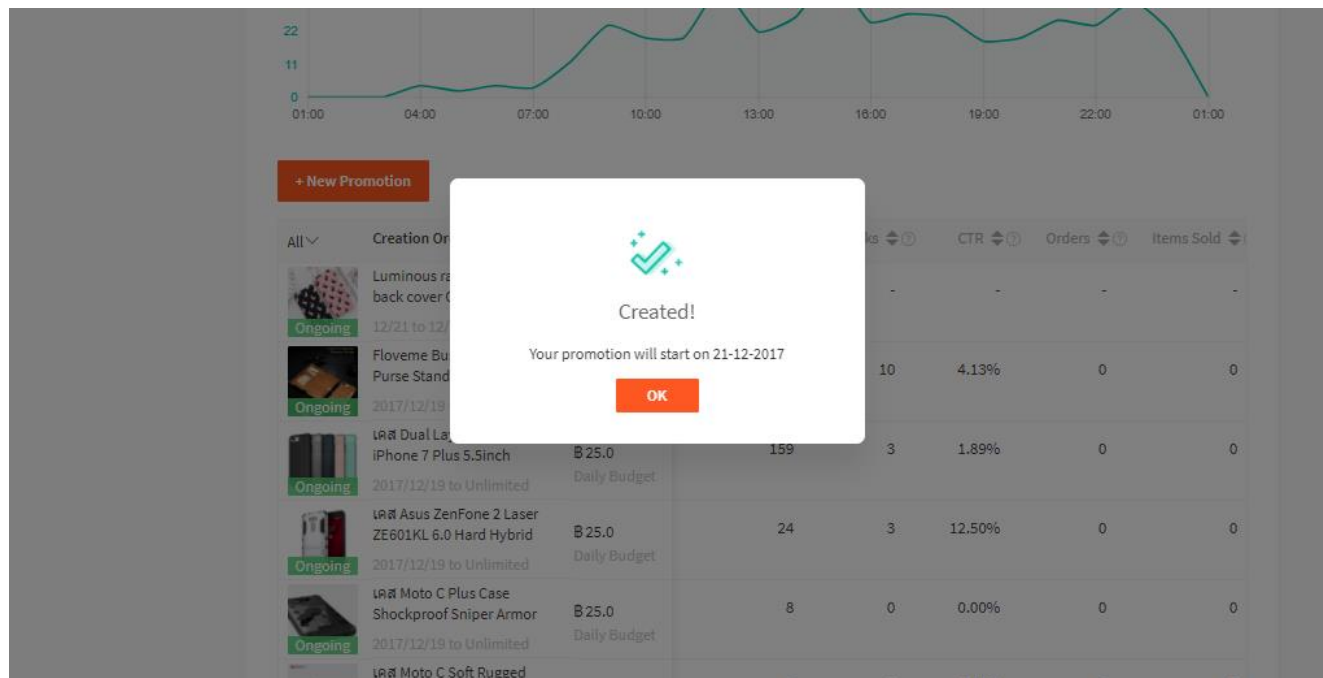
No Time Limit 12/21 to 12/27

Dec 2017							Jan 2018						
Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
25	26	27	28	29	30	31	29	30	31				

Publish Promotion **Cancel**

恭喜您!

您已经成功建立一个关键字广告了!



小提示:

如果您的「我的广告账户」中没有足够的「服务推广面额」，将无法建立广告活动，并且已设置的广告也会停止。

A

将游标移到日期后点选
编辑广告推广期间

B






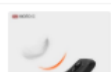
将游标移到金额后点选
编辑广告预算

C

点击产品图标
查看您的广告细节

小提示:

您可以在「广告」页面上找到所有广告活动，并快速更改广告推广的「期间」和「预算」。

All ▾	Creation Order ▾	Budget ? ⇅	Impression ⇅ ?	Clicks ⇅ ?	CTR ⇅ ?	Orders ⇅ ?	Items Sold ⇅ ?
	Luminous rabbit hard pc back cover OPPO R9S case R9S Plus	฿ 20.0 Daily Budget	-	-	-	-	-
Paused	12/21 to 12/21						
	Floveme Business Wallet Purse Stand Leather เคส For iPhone	฿ 25.0 Daily Budget	242	10	4.13%	0	0
Ongoing	2017/12/19 to Unlimited						
	เคส Dual Layer protective for iPhone 7 Plus 5.5inch	฿ 25.0 Daily Budget	159	3	1.89%	0	0
Ongoing	2017/12/19 to Unlimited						
	เคส Asus ZenFone 2 Laser ZE501KL 6.0 Hard Hybrid	฿ 25.0 Daily Budget	24	3	12.50%	0	0
Ongoing	2017/12/19 to Unlimited						
	เคส Moto C Plus Case Shockproof Sniper Armor	฿ 25.0 Daily Budget	8	0	0.00%	0	0
Ongoing	2017/12/19 to Unlimited						
	เคส Moto C Soft Rugged Armor Resilient Anti-drop Shockproof	฿ 25.0 Daily Budget	5	0	0.00%	0	0
Ongoing	2017/12/19 to Unlimited						

在广告商品详情页面中，您可以管理和查看特定广告活动的效果。

Keywords	Bid Per Click	Impression	Clicks	CTR	Orders	Items Sold	GMV	Expense
iphone 7 plus	฿ 1.0	113	2	1.77%	0	0	฿ 0	฿ 2
case iphone 7 plus	฿ 1.0	36	0	0.00%	0	0	฿ 0	฿ 0
เคส 7 plus	฿ 1.0	7	1	14.29%	0	0	฿ 0	฿ 1
iphone 7 plus เคส	฿ 1.0	3	0	0.00%	0	0	฿ 0	฿ 0
7 plus tpu case	฿ 1.0	-	-	-	-	-	-	-
เคสiphone tpu	฿ 1.0	-	-	-	-	-	-	-
เคส iphone 7 plus	฿ 1.0	-	-	-	-	-	-	-
เคส iphone 7 plus ...	฿ 1.0	-	-	-	-	-	-	-

浏览量 (Impression): 表示您的广告曝光在用户眼前的次数。由于您是根据点击收费的，广告浏览基本上是免费的曝光。

点击数 (Clicks): 表示至今您的广告被点击的次数。

点击率 (Click Through Rate (CTR)): 衡量看到您的广告的用户多久会点击商品。
 $CTR = Clicks / Impressions$

订单数量: 指卖家在使用广告7天内售出的订单数量。

GMV/费用: 是帮助您分析广告的有效性的关键指示。

D 点击编辑关键字的
单次点击价格

E 点击清除关键字

F 点击**暂停**可以随时
暂停广告推广

G 点击**停止**可以随时
终止广告

小提示:

暂停广告会使您的广告活动停止，您可以随时选择恢复广告活动。

Floveme Business Wallet Purse Stand Leather ๒๕๕ For iPhone 6S/6 Plus /7/7 Plus

Ongoing Time 2017/12/19 to Unlimited Budget ฿ 25 (Daily Budget)

My Shop Promotion Statistics (20-12-2017 to 20-12-2017)

Updated at 21-12-2017 10:57 Yesterday Export Data

Impression	Clicks	CTR	Orders	Items Sold	GMV	Expense
242	10	4.13%	0	0	฿ 0.0	฿ 10.0

Keywords	Click	Impression	Clicks	CTR	Orders	Items Sold	GMV	Expense
๒๕๕ iphone	฿ 1.0	198	8	4.04%	0	0	฿ 0	฿ 8
๒๕๕ iphone 6s	฿ 1.0	13	1	7.69%	0	0	฿ 0	฿ 1
๒๕๕ iphone 7	฿ 1.0	11	0	0.00%	0	0	฿ 0	฿ 0
๒๕๕ 6s	฿ 1.0	7	0	0.00%	0	0	฿ 0	฿ 0

广告使用分为简单的四个步骤：

广告

选取您要推广的商品
开启关键字广告

报表

检视您的广告推广效果
使用虾皮的报表工具来帮
助您锁定目标客群

账单
交易明细

查看您的广告费用账单

购买

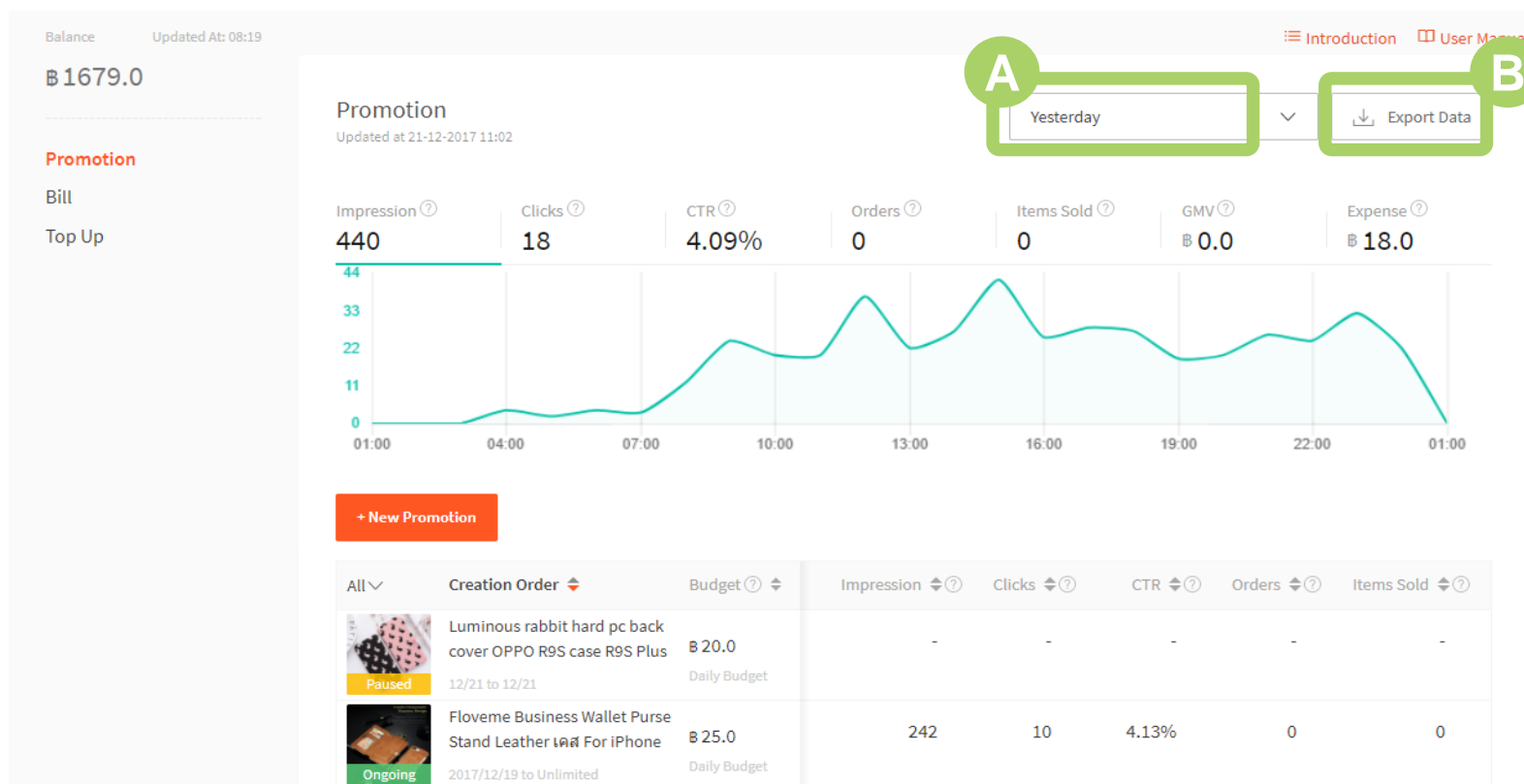
购买推广服务面额
至您的广告账户
以确保有足够的点数进行
曝光

A

使用日期下拉清单查看
特定期间的广告表现

B

点击**导出数据**储存
您的广告表现纪录



订单数:

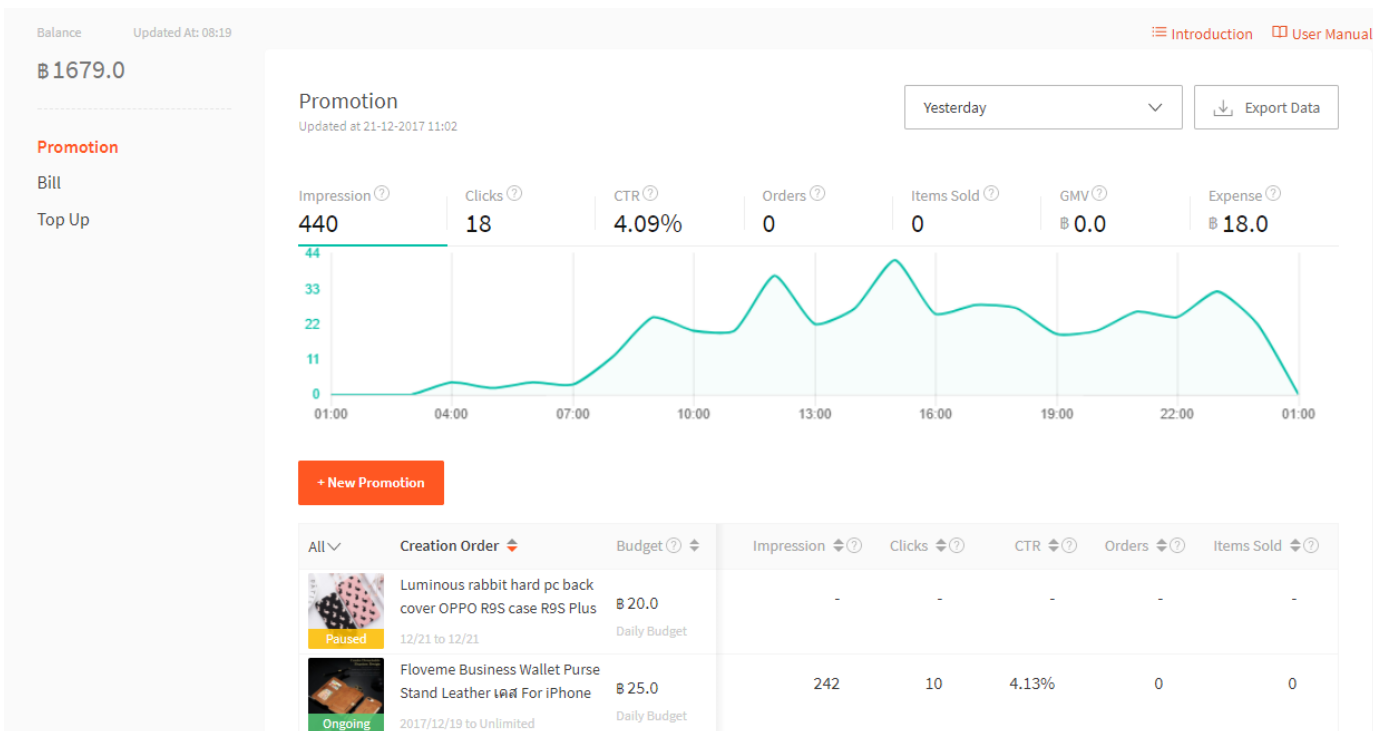
表示在所选时间内从您的广告推广获得的订单数量。

点击率 (Click-Through Rate (CTR)):

表示您的广告从被浏览转化到被点击的比例，点击率是衡量广告效果的一个重要指标。

小诀窍:

通过查看浏览数，点击率 (CTR) 和订单，您可以分析每一个关键字的表现。使用此功能可以帮助您找到更好的关键字，同时可调整关键字和产品的搭配获得更好的广告效益。



广告使用分为简单的四个步骤：

广告

选取您要推广的商品
开启关键字广告

报表

检视您的广告推广效果
使用虾皮的报表工具来帮
助您锁定目标客群

账单
交易明细

查看您的广告费用账单

购买

购买推广服务面额
至您的广告账户
以确保有足够的点数进行
曝光

您可以在账单页面中查看到目前为止已支付的金额。

Balance Update At: 08:19
B 1679.0

Promotion
Bill
Top Up

Recent Last week Last month Last three month Custom ▾

↓ Export Filtered Results

Type All Balance topup Deduction (Keyword promotion)

Date	Type	Amount
21-12-2017	21-12-2017 deduction subtotal (Keyword promotion)	- B 18.0
18-12-2017	Balance Top-up	+ B 1700.0

Prev 1 Next Go to page 1

A

余额显示您的广告账户中剩余的推广服务面额

B

您可以使用日期工具查看特定期间的账单纪录

C

按**购买服务**或**扣款**查看您的账单纪录

广告使用分为简单的四个步骤：

广告

选取您要推广的商品
开启关键字广告

报表

检视您的广告推广效果
使用虾皮的报表工具来帮
助您锁定目标客群

账单
交易明细

查看您的广告费用账单

购买

购买推广服务面额
至您的广告账户
以确保有足够的点数进行
曝光

#1.2

充值链接

A. 请点击[此链接](#)完成充值。



1. 我可以知道我投放广告的功效吗？

我的关键字广告里有报表功能，将会显示您设定的关键字为您带来的商品浏览数、点击数和订单数等资料。并有汇出报表的功能，方便随时观看自己的广告成效哦！

2. 如何在有限的预算内操作关键字广告？

我们提供的关键字广告适用于各种不同金额的广告预算。

即便是有限的广告预算一样能达到有效的广告效益。这取决于您对广告商品的关键字选择。选择越清楚、相关性越高、越接近您商品的关键字，越能提高你的商品在搜寻结果页面的曝光度。

3. 关键字广告开始后我可以再更改关键字、总预算、广告时间和单次点击价格吗？

可以，广告开始后，您可以随时暂停或是延您的广告时间，也能再新增或删除关键字和修改您的总预算、单词点击价格

。

但请留意，广告开始的时间无法修改。

4. 一个关键字广告最多可以新增几个关键字？

您最多可以新增50个关键字。

5. 买完广告后何时开始？

当您完成所有设定后，除了可设定特定时段再开跑，也可于当天立即开始，一直使用到预算或账户余额用尽为止。

6. 购买广告推广服务面额后可否退款？

购买虾皮推广服务且金额经Paypal转账成功后，将无法申请退货或退款。

购买此服务代表您已同意虾皮推广服务之服务条款：<http://shopee.co.th/docs/3607>

7. 如果有人不断点击我的广告，会不会因此被扣很多钱？

我们有提供防止恶意点击行为的侦测机制，在固定时间内同一账号无论点击广告几次都只算一次点击，只会扣一次点击的费用！

THANK YOU

ขอบคุณ | Cảm ơn bạn | Salamat | Terima kasih
ありがとうございます! | 謝謝 | 감사합니다!

