

流量调查的应对

最常见的问题： how do you drive your traffic? 或者 how do you promote XXX?

联盟为什么上来都是问这个问题，一是本来就是套路问题，二是就是要根据你的回答来看数据是否合理。

回答这个问题，我们不能实话实说，而是需要让一切合理。你不能说我是在 cpx24、popads 买的流量，这种都是垃圾流量。

我们常规解释的几种流量：

1、Ppc

告诉对方，你是 bing ads 或者 google ads 投放关键词的，然后给对方一个关键词列表。

这个方法的注意事项，就是需要真实的开个 campaign，你给的关键词也是必须能查得到。

为了减少支持，也可以先 ps 一张后台数据，也许他就不去搜索这些关键词了。

Ppc 的落地页也很关键，不应该直接是你网站首页，而是跟这个广告相关的页面。

2、社交流量

比如 fb、twitter、ins 之类的，这类流量也是可以接受的。

3、seo 流量

这个虽然很好，但是，你的网站是否有关键词排名？有的话，给关键词，或者你网站后台流量来源图。

其他还有一些灵活变通的解释。比如 email 流量、社群流量这些都可以。

不管是哪种流量解释，都需要合理，都要拿得出证据。所以，为了应对调查，我们应该提前做好这些推广痕迹，这些才能让你被检查时随时有应付的证据。