

## 聊聊广告主、广告平台、流量主之间的关系

原创 我是哥飞 哥飞 2024-12-18 22:22:33 广东

大家好，我是哥飞。

时不时有新入群的朋友搞混投放广告和广告变现的关系，今天哥飞在社群里给大家总结了一下：

投放广告=花钱买流量=在别人的网站展示我们网站的广告=我们给别人钱=我们得到流量=我们网站流量增多；

广告变现=卖流量赚钱=在我们的网站显示别人的广告=别人给我们钱=流量从我们网站流动到了别人网站=我们网站流量降低。

你想卖流量赚钱，用 [Adsense.com](https://www.google.com/adsense)

你先花钱买流量，用 [Ads.google.com](https://ads.google.com)

我们在别人的网站里投放我们的广告，相当于帮助对方进行广告变现。

我们在我们的网站里进行广告变现，相当于对方在我们的网站里投放广告。

广告变现和投放广告，其实也可以是同一件事情，从不同的角度描述，就变成了不同的事情。

当别人说放广告时，你就要搞清楚主语是谁，是谁在哪个网站放广告。

是别人在我们网站放广告，还是我们自己在我们网站放广告（代码）。

上面就是哥飞下午在群里总结的，晚上，哥飞又给另一位朋友大概科普了一下广告主、广告平台、流量主之间的关系，一并发出来给大家看。

站长能够靠网站放广告赚钱，这里的逻辑是这样的，广告主花钱打广告，站长是流量主，有流量，用流量来显示广告赚钱。

实际上，广告主是按照广告的每一次曝光（有时候也说展示，一个意思）出钱的。

广告曝光了之后，看到广告的部分用户会去点击广告，这就带来了广告的点击。

单次曝光的费用太小了，一般会按照每1000次曝光的单价去计算，这就是cpm，举例说 cpm 10美元，意思是每1000次广告曝光，广告主需要花出去10美元。

点击过去的用户，后续可能在广告主的网站注册、付费等等，会产生一系列的后续转化行为。

广告主投广告时，一般会把广告费换算成点击单价、注册成本、付费用户成本等进一步的更深入的转化指标成本。

而 CPC 是单次广告点击单价的意思，这是从广告主的角度来说的。

意思是，别人点击了一次广告主的广告，他需要出多少钱。

举例，我现在是广告主，我花了10美元，买了1000次广告曝光，假设带来了100次广告点击，那么单价价格也就是CPC是0.1美元。

这是建立在点击率有10%的基础上，假设点击率更低，只有5%，只有50次广告点击，那么我实际花费的CPC是0.2美元。

所以，广告主投广告时，需要优化好广告文案、图片等广告素材，尽量地提高点击率，点击率越高，CPC就越低，广告就越划算。

但是，广告出价时，一般不会按照曝光出价，而是按照点击出价，或者注册出价。

这是因为，广告平台想要多赚钱。

这里的逻辑是这样的，广告平台的核心资源是曝光，他为了利益最大化，需要把相同数量的曝光卖出更多钱。

怎么才能卖出更多钱呢？

假设你出价0.2美元一个点击，假设你的广告文案好，点击率高，只需要5个曝光，就有1个点击了。那么这5个曝光，他就卖到了0.2美元。

假设你每天的预算是10美元，那么就是对应50个点击。

他给你的广告展示250次就足够了，没必要给你展示更多次了。

这样每1000次广告曝光，广告平台就相当于赚到了40美元。

当然，这40美元，也不全是广告平台塞兜里了，他需要给流量主分钱。

如哥飞的Adsense分成比例是51%，那么假设哥飞的网站流量帮助Adsense赚到了40美元，哥飞就能够分到20.4美元。

不同关键词的CPC不一样，其实是因为不同的广告主，愿意出的价格不一样。

其实也不是广告主就愿意出那么多钱，如果能够低价买到流量，显然广告主肯定更愿意。

但是在一个公开的市场里，就没有秘密，大家会互相抬价，最终使得广告单价趋于一个比较稳定的价格。因为再高，就大家都不赚钱了。

对于客单价高的生意，如保险、理财、法律等，广告主能够赚到更多钱，竞争也激烈，他们不得不出更高的单价去抢量。

这就是有些关键词，CPC高的原因，因为同样的流量，他们能够赚到更多。

愿意买高客单价产品的人群，本身肯定是高质量人群，他们有钱，这就是为什么发达国家的广告单价高的原因。

再说流量主，也就是站长。

站长网站有访问量，就可以放广告，其实赚的也是按照曝光计算的钱。

网站里的广告被展示了，每一次曝光，其实都有钱，所有的曝光加起来，就是总的收入。

同样，因为单次的曝光价值很低，所以一般会按照千次曝光去计算收入。

进一步，因为一个页面可以放多个广告位，同样的访问量，不同的广告位，带来的曝光数量也不同，为了衡量访问量价值，近些年，又有一个新的指标出现了，那就是千次PV带来的收入。

目前游戏站，平均千次PV大概是5~10美金。

不同的网站，网站内容不一样，流量人群不一样，所以最终千次PV的收入也不一样。

欧美地区，能够到十几二十美金。

国家/地区	页每千次展示收入
 全部	<b>US\$14.57</b>
平均	—
 美国	US\$28.25
 加拿大	US\$23.52
 英国	US\$21.59
 德国	US\$16.01
 菲律宾	US\$3.45
 澳大利亚	US\$23.69
 西班牙	US\$9.82

有时候我们网站访问量小时，每千次PV的收入高，但是一旦流量大了之后，各个国家地区的流量都有，鱼龙混杂，那么单价是涨还是跌，其实要看你的流量地区构成。

如果欧美国家流量多，那么可能价格会更高，但如果是亚太地区的人多了，那么价格肯定会变低的。

总结起来，广告主是花钱的一方，流量主是赚钱的一方，而广告平台对接双方。

广告平台，可以免去流量主一家一家广告主去对接的麻烦，也能免去广告主一家一家对接流量主的麻烦。

流量主只需要放置一段广告代码，就能够自动出现广告，开始赚钱了，不用关心销售，不用关心售后维护。

广告主只需要在广告平台里操作，就可以把自己的广告按需显示到千千万万个网站上面。

这是一个多赢的局面。

