

1. Планирайте вашия AdWords бюджет

Много компании разпределят маркетинговия си бюджет равно през 12те месеца. Вместо това, помислете за сезонността и прихванете по-голяма част от трафика в пиковите периоди на вашата индустрия.

2. Настройте правилно вашия AdWords акаунт

Настройките по подразбиране в Google AdWords не са оптимални за вас. Вие можете да ги промените в съответствие с вашите клиенти и областите, които обслужвате.

3. Изберете правилните ключови думи

Избора на ключови думи е дейността, с която трябва да се занимавате най-много. Не забравяйте да използвате мн. число, синоними и фрази, така рекламите ви ще бъдат представени на повече потенциални клиенти.

4. Призив за действие - "Call to action"

Кажете на вашите клиенти какво действие трябва да предприемат след като пристигнат на вашата страница. Това покачва качеството на трафика. Добрия "Call to action" е от решаващо значение за ефективната кампания.

5. Тествайте вашите AdWords реклами

Тествайте различни варианти на рекламата за различните сегменти клиенти. По този начин става ясно какъв тип реклами са оптимални за всяка група.

6. Разберете нуждите на вашите клиенти

Важно е да разбирате какви са нуждите на хората, които търсят вашите продукти/услуги. Погрижете се да бъдете решението за техните нужди. Акцентируйте се върху предимствата, като например спестяване.

7. Възползвайте се от динамичните заглавия (DKI)

Динамичните заглавия ви гарантират, че правилните ключови думи са част от вашата AdWords реклама, така нуждите на клиентите ви са на фокус. Много малко хора използват динамични заглавия в AdWords.

8. Напишете уникален текст на вашата реклама

Потърсете в Google и разгледайте как са представени рекламите на вашите конкуренти. По този начин можете да напишете реклами с уникален текст, който се отличава.

9. Старайте се вашето послание да е кратко и ясно

Много често се пишат дълги рекламни текстове, които акцентират върху функциите, а не ползите на продуктите. Акцентируйте ползите, като се придържате към кратко и ясно послание. В 9 от 10 случая се постигат най-добри резултати.

10. Използвайте AIDA във вашите AdWords реклами

Онлайн рекламата също е “директен маркетинг” и търговски модели като AIDA работят в AdWords. Привлечете вниманието и интереса на клиента и го убедете да последва призива ви за действие.