

# Szkolenie Google AdWords

## Zakres tematyczny szkolenia podstawowego

### Wprowadzenie

Część pierwsza ma wprowadzić uczestników szkolenia w zagadnienia związane z marketingiem internetowym, które pozwolą na zrozumienie efektywności i sposobu działania programu Google AdWords. W tej części uczestnicy dowiedzą się jak przygotować się do prowadzenia kampanii Google AdWords i jak prawidłowo otworzyć konto.

### I. Środowisko marketingu internetowego i specyfika reklamy w Google

- **Rodzaje reklam w Internecie**
- **Specyfika reklam w wyszukiwarkach**
- **Podstawy Google AdWords: funkcje zalety i podstawowe pojęcia**
- **Wyszukiwarka i sieć partnerska Google**
- **Modele płatności za reklamy**

### II. Praca z Google AdWords

- **Zakładanie konta Google AdWords**
  - Prawidłowe zakładanie konta i pierwszej kampanii
  - Planowanie kampanii AdWords krok po kroku
- **Konto AdWords – poznaj swoje środowisko pracy**
  - Struktura konta
  - Podstawowe wskaźniki w Google AdWords
  - Omówienie ustawień kampanii

## II. Budowa kampanii AdWords

W części drugiej uczestnicy poznają strategie i praktyczne aspekty tworzenia i zarządzania poszczególnymi elementami kampanii AdWords: słowami kluczowymi, reklamami i stronami docelowymi. W tej części omówiona zostanie także istota jednego z najważniejszych współczynników opisujących i mających wpływ na kondycję kampanii wskaźnik Wyniku Jakości. Część druga poświęcona zostanie także zagadnieniu konwersji w Google AdWords, która jest odzwierciedla jakość kampanii AdWords pod względem założonych celów biznesowych.

### ○ Elementy kampanii AdWords

- Tworzenie listy słów kluczowych
- Tworzenie przekazów reklamowych
- Strony docelowe kampanii AdWords
- Co to jest Wynik Jakości?
- Interpretacja wskaźników kampanii AdWords

### ○ Konwersja w Google AdWords

- Istota konwersji w marketingu internetowym i w Google AdWords
- Śledzenie konwersji w Google AdWords
- Śledzenie kampanii w Internecie za pomocą darmowych statystyk Google Analytics

## III. Optymalizacja kampanii AdWords

W części trzeciej uczestnicy szkolenia dowiedzą się w jaki sposób optymalizować elementy kampanii AdWords ze względu na założony cel kampanii.

### ○ Czas na optymalizację

- Po co optymalizować kampanię?
- Co optymalizować – Centrum raportów AdWords

### ○ Optymalizacja elementów kampanii

- Optymalizujemy listę słów kluczowych
- Podnosimy efektywność reklam – Jak stworzyć idealny przekaz reklamowy?
- Podstawy optymalizacji stron docelowych – Jak wybrać najlepszą stronę docelową kampanii?
- Optymalizujemy ustawienia kampanii AdWords
- Strategie optymalizacji ze względu na cel:
  - Zwiększamy ilość konwersji
  - Zwiększamy ruch na stronie

- Zwiększamy świadomość marki lub usługi

#### **IV. Rozwijanie kampanii Google AdWords**

W części czwartej szkolenia poruszona zostanie ważna kwestia tworzenia i kierowania kampaniami skierowanymi na sieć partnerską Google.

- **Sieć partnerska Google**
  - Miejsca wyświetlania reklam – różnice
  - Moja reklama na kilku tysiącach stron czyli tworzymy oddzielną kampanię na sieć partnerską Google
  - Rodzaje reklam w sieci partnerskiej Google
  - Ustawienia kampanii skierowanej na sieć partnerską

#### **V. Sesja pytań i odpowiedzi**

#### **Informacje dodatkowe**

Wszelkie informacje dotyczące aktualnych terminów oraz szczegóły dotyczące lokalizacji szkolenia AdWords znajdują się na stronie [www.MarketingNET.pl](http://www.MarketingNET.pl)

W razie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt na adres [szkolenia@marketingNET.pl](mailto:szkolenia@marketingNET.pl) lub telefonicznie na numer 504 162 304