

Google Ads optimalisatieprogramma



Kort voorstellen....

- Digital Analist
- Trainer
- Blogger
- Schrijver



Aanpak

1. Afstemmen Google Ads strategie
2. Uitvoering tactiek
3. Adviessessies incl. E-mail/Telefonische ondersteuning



Google Ads KPI's

1. Resultaten: Ontwikkeling brutowinst /
Nieuwe klanten
2. Gedrag: Bezoekkwaliteit /
Ondersteunende conversies
3. Campagne: CPC (zonder bounces /
Klikaandeel

Google Ads kwartaaldoelstellingen

Resultaten: Brutowinst + 20.000

Gedrag: Ondersteunende conversies +200

Marketing: CPA= $<$ 50 euro



Google Ads tactiek

1. CPC optimalisatie
2. Zoektype optimalisatie
3. Budget optimalisatie
4. Remarketing optimalisatie



Voorbeeld tactische uitvoering

1. CPC optimalisatie met machine learning biedregels
2. Budget exacte zoekopdrachten verhogen. Verlagen budget brede zoekopdrachten
3. Wekelijks zoekwoordenonderzoek om in te spelen op kansen voor conversieverbetering
4. Experimenten uitvoeren zoals tientallen advertentiegroepen toevoegen vs. Niet toevoegen.



Adviessessies

1. Uitleg over de adviezen voor tactische uitvoering
2. Kennisdeling gericht op een specifiek onderwerp > bijv. CPC optimalisatie
3. Adviessessies duren een dagdeel.



Resultaten

1. Duurzame conversieverbetering.
2. Structurele werkwijze voor Google Ads optimalisatie
3. Hoger kennisniveau om zelf aan de knoppen te draaien



Tarief Google Ads optimalisatie

500 euro per maand (minimaal 6 maanden)



Marcel Kremers
Mede-oprichter InnoPhase -
Coachview -
Materieelmanager. Met
Coachview organiseer je
opleidingen in alle vrijheid.
August 27, 2018, Marcel was a
client of Gerard's

De website is voor ons een cruciaal kanaal in het werven van nieuwe geïnteresseerde voor onze online software voor opleiders. Online marketing heeft dus altijd een prominente rol gehad in onze strategie. In 2013 kwamen we op een punt dat we de optimalisatie van de website structureler en meer data-driven wilde gaan aanpakken.

Gerard van GAnalytics heeft voor ons vervolgens de afgelopen 5 jaar geadviseerd hoe dit stapsgewijs op te zetten. Op basis van op Google Analytics-data en andere online marketing tools, beperkte Gerard voor ons de keuzestress en leidde hij ons door het oerwoud aan informatie. Via kwartaalijksse rapportages en bijbehorende meetings, maakte Gerard daarbij de belangrijkste prioriteiten objectief inzichtelijk en dacht hij vervolgens mee in de wijze waarop we deze konden optimaliseren. Nieuwe landingspagina's, duidelijke call-to-actions, betere inhoudelijke opbouw van pagina's zijn enkele voorbeelden van punten die uit de meetings kwamen. Vervolgens pakten we die aan en evalueerden we die het kwartaal erna.

Als belangrijkste toegevoegde waarde van Gerard beschouw ik de datagedreven inslag, zijn kritische houding ten opzichte van aannames die bij ons erin geslepen waren en zeker ook het feit dat hij mede een structuur en aanpak heeft gecreëerd die er voor gezorgd heeft dat doorlopende optimalisatie van de website een vast onderdeel van onze organisatie is geworden.

De resultaten zijn imponerend: een groei van kwalitatief hoogwaardige conversies van zo'n 20% per jaar!



Vragen

gerard@ganalytics.nl

06-20553882

