



5 DO'S & DON'TS PÅ GOOGLE ADS

INDHOLD

Google Ads er en af de mest effektive platforme til digital marketing, men succesen afhænger i høj grad af, hvordan du bruger Google Ads' forskellige funktioner. Små fejl kan koste dyrt, mens de rigtige strategier kan maksimere din ROI og give dig en konkurrencemæssig fordel.

HVEM ER VI

Med et stærkt hold af marketing specialister og udviklere, ved vi, at de bedste resultater skabes gennem tillid, transparens og ved at have værktøjskassen i orden.

Gennem årene har vi specialiseret os inden for tracking, AI-systemer, hjemmeside-udvikling og betalt annoncering på Google, Meta og LinkedIn. Vi er ambitiøse på vores kunders vegne og arbejder altid med en omnichannel-strategi for at skabe de bedste resultater.

HVAD LAVER VI?



Digital marketing



Teknologi og AI



Branding

DO's

- 1 Test, test og atter test! Test kontinuerligt forskellige funktioner, budstrategier, søgeord osv. Det giver den bedste performance.
- 2 Sørg for at tracking virker og consented_user_data bliver sendt til Google Ads og indstillingen til at tage imod er aktiveret.
- 3 Opsæt rapporter på multipliers, så du kan følge med i data og vigtige metrics.
- 4 Splittest på multipliers som alder, audiences, device m.m., så du kan optimere dine annoncer mod de mest relevante målgrupper.
- 5 Opsæt konverteringer, gerne også soft-conversions, så du har noget at justere dine annoncer ud fra.

DON'Ts

- 1 Overlade alt kontrol til Google, fx budstrategier, optimeringer og CPC, så du ikke har kontrol over, hvad der sker på din konto.
- 2 Lade Google splitteste tekster, så Google bestemmer, hvilke tekster der bliver favoriseret og skal have mest budget.
- 3 Lade Google køre search-annoncer som display-annoncer. Ja, det giver flere konverteringer, men koster dig +50% mere end hvis du bruger dit ad-spend udelukkende på search-annoncer.
- 4 Fortabe dig i CTR og måle performance ud fra ligegyldige metrics, der ikke tager udgangspunkt i din kerneforretning. Fokuser i stedet på konverteringsrate og konverteringer.
- 5 Betale for et bureau, der lader Google styre hele showet og gør alt automatiseret – det kan du gøre ligeså godt selv. Spar pengene eller brug det på ekstra ad-spend.

Tak, for at læse med!

Vi håber, at du kan bruge disse råd om Google Ads.

Har du brug for hjælp og rådgivning indenfor branding, marketing og digitale løsninger er du altid mere end velkommen til at kontakte os helt uforpligtende.

 kontakt@versano.dk

 www.versano.dk

 Hillerødgade 30B, 2200 Kbh N

 +45 20 92 05 77

