Google Ads-*strategi.*

4.9

MODUL

4.9 · Google Ads

TID

60–90 minutter

OUTPUT

Din første kampagne

• HVAD LÆRER DU?

Tænk som en *virksomhedsejer* med et budget.

01 Forstå hvordan *Google Ads* fungerer

02 Arbejd med *søgeord & målgrupper*

03 Lav en simpel *annoncekampagne*

04 Tænk *sammenhæng* annonce → side

05 Arbejd strategisk med *budget*

• DET ARBEJDER VI MED

Seks dele — fra *søgeord til retargeting.*

01 **Virksomhed & målgruppe**
Hvem og hvad?

02 **Søgeord**
Mindst 10 i en tabel

03 **Dine Google Ads**
To annoncer

04 **Landingpage & SEO**
Annonce → side

05 **Budget & klikpriser**
Hvad får du for 25 kr?

06 **ReTargeting**
Hent kunden tilbage

• DEL ÉT

01

Virksomhed & målgruppe

Bliv klar på hvem du taler til.

1 Hvad sælger du — og hvem er din *målgruppe?*

2 Hvilket *problem* løser du for kunden?

3 Hvad tror du, kunden *søger efter* på Google?

DEL TO

02

Søgeord

De ord, du vil byde på.

Find mindst 10 *søgeord* i en tabel.

Fx: personlig træner · online coaching · vægttab program · træningsforløb · kostvejledning

DEL TRE · LAV DINE EGNE ANNONCER

To annoncer — *to forskellige formål.*

Ad www.dinvirksomhed.dk

ANNONCE 1 · SKAF NYE KUNDER

Få hjælp til vægttab i dag

Personlig online coaching tilpasset dine mål. Book en gratis samtale nu.

Bestil nu

Ad www.dinvirksomhed.dk

ANNONCE 2 · FREMHÆV ET TILBUD

Dit indhold her — med søgeord

Overskrift · beskrivelse · tydeligt budskab · og en klar Call To Action.

Læs mere

• DEL FIRE

04

Landingpage & SEO

Siden skal holde, hvad annoncen lover.

1 Hvilken *side* skal annoncen linke til — og hvorfor passer den?

2 Hvilke *søgeord* skal stå på siden?

3 Hvordan gør du siden mere *relevant* for kunden?

• DEL FEM · BUDGET PÅ 25 KR / DAG

Klikprisen *afgør rækkevidden.*

Ét klik koster 5 kr.

25 BUDGET KR. ÷ 5 PR. KLIK = **5** KLIK / DAG

Ét klik koster 2,50 kr.

25 BUDGET KR. ÷ 2,50 PR. KLIK = **10** KLIK / DAG

• DEL SEKS

06

ReTargeting

En kunde besøger siden — uden at købe.

1 Hvordan kunne *retargeting* hjælpe din virksomhed?

2 Hvilke produkter eller ydelser ville du *vise igen?*

3 Hvorfor virker retargeting *ofte godt?*

• HUSK

Den dyreste annonce er den, ingen klikker på. Relevans slår rækkevidde.