

DEN HURTIGSTE VEJ TIL KUNDER

Af Charlotte Christensen, journalist

I en tid, hvor der kan være langt mellem nye kunder, er AdWords den hurtige vej til salg og kontakt via nettet. AdWords er de små tekstannoncer, du ser i højre side, når du søger på Google. AdWords er det mest målrettede online markedsføringsværktøj, der findes i dag – alene af den årsag, at din annonce kun dukker op, når folk søger specifikt efter din branche eller din type produkter.

Er du blikkenslager, vil din annonce dukke op ude i siden eller lige over søgeresultaterne, når en boligejer med brud på vandrørene søger på Google efter en "blikkenslager". Det skaber en hurtig og direkte kontakt mellem bruger og annoncør. Jo mere relevante dine annoncer er i forhold til dem, der søger, des større respons får du – og det er både styrken og svagheden i at køre en online markedsføringskampagne i AdWords.

Du betaler kun, når der klikkes på din annonce, og derfor gælder det om at opsætte din AdWords konto, så der kun klikkes på dine annoncer af dem, du virkelig gerne vil have besøg af på din hjemmeside. Inden du går i gang, skal du gøre dig nogle tanker om hvilke søgeord, der siger mest om dig og din virksomhed. Kort sagt gælder det om at være så direkte og så konkret som muligt – undgå at være for bred i valget af dine søgeord:

Eksempelvis er der ikke samme respons som blikkenslager, hvis du har valgt at dukke op på søgeordet "håndværker", da det kan være alle typer af håndværkere, brugeren søger efter.

Prisen for hvert klik kan variere meget på hvert af dine søgeord og afhænger af konkurrencen på søgeordet. Hvis 40 blikkenslagere gerne vil findes på ordet blikkenslager, bliver prisen dyrere, end hvis kun 5 vil annoncere via AdWords – det gælder derfor om at finde det sted, hvor konkurrencen ikke er for hård og dyr.

Med en AdWords annonce kan du bestemme, hvor henne i landet du vil have vist dine annoncer – det kan blive til mange dyre og ubrugelige klik fra hele Jylland, hvis du som blikkenslager i København blot annoncerer dig som "håndværker".



Google
AdWords

Sådan gør du, når du skal i gang:

1. Søg efter "Google AdWords i Google og tryk på "Start nu".
2. Opret en Google-konto, hvis du ikke har en i forvejen.
3. Vælg hvilken tidszone du er i, og hvilken møntenhed du vil betale i. Det er en myte at AdWords er billigere i dollars.
4. Aktiver din konto via den bekræftelsesmail, du modtager i din indbakke og log dig ind på kontoen.
5. Tryk på "kampagner" og "opret ny".
6. Følg guiden ved at fortælle, hvor og hvornår du vil annoncere, og hvor mange penge du vil bruge på daglig basis.
7. Skriv en annoncetekst - gerne flere.
8. Vælg hvilke søgeord du gerne vil findes på.
9. Når dine annoncer har kørt et stykke tid, så brug statistikken til at se hvilke, der virker bedst, og bliv på den måde bedre til at skrive dine annoncetekster.

Kilde: Karsten Nygaard, Google AdWords
Qualified Individual fra firmaet Strategen.dk