

## План оферта за поддръжка на Google Adwords акаунт

Google AdWords е най-популярната онлайн платформа за платена реклама. Тя позволява на рекламодателите да популяризират своя уеб сайт в Google. Едно от основните предимства на Adwords, е че промотираните продукти или услуги достигат до таргет аудиторията, с което значително се увеличават възможностите за печалба.

Дневният бюджет се определя изцяло от клиента и може да бъде променян по всяко време. Няма минимален или максимален лимит на средствата за реклама.

### Управление на рекламна PPC кампания (Pay Per Click)

- Създаване и менажиране на AdWords кампания
- Вграждане на Google Analytics и свързване с AdWords за правилно извличане на данните - настройване на импортирането на данни в системата
- Добавяне на E-commerce Tracking code на сайта, за проследяване на реализираните продажбите през различните рекламни канали
- Проследяване на конверсиите (Ad split testing)
- Пълен достъп и права върху акаунта
- Увеличаване на ключовите думи и подбор на по-важните (ключови думи с конверсия) за оптимизация
- Добавяне на лонг тейл (Long tail) ключови думи, подбрани със специализирани софтуери
- Изграждане и оптимизация на лендинг пейдж (Landing page) страници

### Поддръжка на акаунт с история (заварено положение)

1. Одит на PPC кампаниите – как е управлявана рекламата до сега, кои са силните и слабите ѝ страни. Целта на PPC одита на кампаниите е повишаване на тяхната ефективност. Въз основа на подробен анализ изготвяме списък с препоръки за оптимизация на PPC кампаниите и след консултация с клиента ги прилагаме в действие.
2. Отстраняване на всички неефикасни реклами – реклами, които са изразходвали средства без добавена стойност, реклами които не са

създадени правилно, реклами, които не са довели до желаните резултати.

3. Оптимизиране на структурата на профила (кампании, рекламни групи, реклами).
4. Настройване на цели(Goals) – за онлайн магазини: настройване на отчитането на модула Е-търговия. Тестване на отчитането на настроените цели.

## Създаване и стартиране на рекламни кампании

Настройване на рекламните кампании (стратегии за оферирание, оферти, таргетиране и т.н.)

- PPC за брендиране – марката се налага на пазара чрез разпространение на информация за предлаганите стоки или услуги
- Създаване на рекламни кампании в Мрежата за търсене на Google
- Използване на всички възможни видове опции за реклами в AdWords

## Ремаркетинг

- **Стандартен ремаркетинг** - показване на реклами на вече посетили веб сайта потребители, докато прекарват време в дисплейната мрежа и използват приложения в нея.
- **Динамичен ремаркетинг** - динамични реклами в дисплейната мрежа, показващи се на потребители, които са посетили веб сайта и са разгледали продукт или услуга.
- **Списъци за ремаркетинг за реклами в мрежата за търсене** – показване на реклами на потребители, които са посетили веб сайта и след това са продължили да търсят същия продукт или услуга в Google.
- **Видео ремаркетинг** - показване на реклама на потребители, които вече са гледали видео с промотираните продукти или услуги, докато ползват Youtube или приложения в дисплейната мрежа.

**Ефективно ценообразуване:** AdWords позволява създаването на кампании за ремаркетинг с висока ефективност, прилагайки стратегии за автоматизирано оферирание като целева CPA и ROAS. Оферирането в реално време изчислява оптималната оферта за лицето, което вижда рекламата. Това помага да спечелите рекламния търг с възможно най-добрата цена. Не се заплаща допълнително за използването на търга на Google.

## Допълнителни Канали за Ремаркетинг

- **Facebook Dynamic Product Ads** - съществуват два основни метода за ретаргетинг: пиксел базиран и чрез списъци. Също така предлагаме и [цялостна оферта за Фейсбук реклама](#).
- **Retargeting Services** - платени услуги за ретаргетинг, които имат много добре изградена система за динамичен ретаргетинг, пълен интерфейс самообслужване, прозрачно проследяване на реализациите.

## Цена на услугата & Таксуване и бюджет

Цената за управлението на рекламната кампания в Google AdWords се заплаща на месец и е фиксирана. Тя се определя от вида и големината на бизнеса, типа на сайта (фирмен сайт, електронен магазин) и др.

Месечният бюджет за реклама в Google AdWords се съгласува с клиента преди започване на рекламната кампания. Бюджета може да бъде преизпълнен с цел постигане на поставените цели. Под внимание основно се взема до колко е конкурентна пазарната ниша, в която се развива бизнесът. Това означава, че колкото по-голям интерес има в дадена търговска ниша, толкова по-висока ще бъде цената на клик, което ще определи и нуждата от увеличение на бюджета.

**ВАЖНО:** бюджета изхарчен в рекламната платформа Google Adwords се заплаща изцяло от страна на клиента.

### За повече информация:

<https://support.google.com/adwords/answer/1704424?hl=bg>

<https://support.google.com/adwords/answer/1704443?hl=bg>

<https://support.google.com/adwords/answer/2459326>

<https://support.google.com/adwords/topic/3119127>

**ПЕЙДЖ РУЛС ЕООД Тел:+35989 369 41 41**

**ул. „Стоян Михайловски“ 14 Пловдив,**

**Пловдив , 4000**