

AdWords voor beginners

U heeft ze vast wel eens gezien: de advertenties die tevoorschijn komen als u iets zoekt in Google. Ze staan aan de rechterkant van het scherm en soms helemaal bovenaan. Er staat bij 'gesponsorde links'.

Goed bekeken

AdWords advertenties zijn dus betaalde advertenties in Google, waarin een link staat naar uw webpagina. Uit onderzoek blijkt dat ze goed bekeken worden en dat er vaak op geklikt wordt. Weliswaar minder dan de 'spontane' zoekresultaten op de eerste pagina, maar toch zo vaak dat het commercieel erg interessant is. Met name de eerste drie advertenties leveren veel respons op.

Uw advertentie meteen bovenaan

Het mooie daarbij is dat u zelf voor een groot deel kunt bepalen of uw advertentie bij die eerste drie komt. En wel direct vanaf het begin van uw campagne. Om uw webpagina bij de eerste tien 'spontane' zoekresultaten te krijgen, kost veel meer tijd en inspanning. Met een AdWords campagne kunt u meteen commercieel resultaat boeken.

Hoe werkt het

Stel u wilt waterbedden verkopen. Dan moet u in de eerste plaats een website of webpagina maken waarop informatie staat over de waterbedden en hoe mensen ze kunnen kopen. Vervolgens maakt u een advertentie met een link naar die pagina. Google heeft een speciale website waarop u dit kunt doen. Daar hoort ook een handig programma bij om relevante zoekwoorden te vinden waarop uw advertentie gevonden moet worden. 'Waterbedden' natuurlijk, maar misschien ook 'lekker slapen' of 'comfortabele bedden'.

Wat kost het

Heeft u de advertentie gereed, dan moet u nog bepalen wat uw budget is. U betaalt niet voor het vertonen van de advertentie, maar pas als er iemand op klikt. Elk zoekwoord heeft zijn eigen prijs. Zou u bijvoorbeeld op 'hypotheken' gevonden willen worden, dan betaalt u een erg hoge prijs per klik, omdat dit een commercieel zeer gewild zoekwoord is waarop veel bedrijven gevonden willen worden. Maar voor de meeste zoekwoorden liggen de kosten tussen €1,- en €3,- per klik. U kunt per zoekwoord aangeven wat u maximaal wilt betalen. En u kunt voor uw gehele campagne een budget per dag vaststellen. De advertenties worden dan zolang getoond tot uw dagbudget op is.

Wat levert het op

Dat hangt af van meerdere factoren. Hoe prikkelend is uw advertentie, hoe uitnodigend is uw webpagina. Want u betaalt voor de bezoeker die doorklikt naar uw webpagina, maar daarmee heeft u nog geen koper voor uw waterbedden. U moet dus niet alleen zorgen dat er veel op de advertenties wordt geklikt, maar ook dat veel bezoekers kopers worden. Het goede van AdWords campagnes is dat u zelf van dag tot dag kunt bijhouden of uw advertenties ook leads of kopers opleveren. En u kunt op ieder gewenst moment uw campagne of het budget aanpassen.

Voorbeeld

Oddity Productions, een klant van mij, gebruikt AdWords om te adverteren voor een van haar bedrijfsuitjes, De Gestolen Rembrandt. In de eerste paar maanden begonnen ze met een budget van een paar duizend euro. De resultaten bleken erg goed, waarop ze besloten het budget te verhogen. In 2008 besteedden ze in totaal €100.000,- aan de campagne. Veel geld, maar het leverde dan ook een omzet op van ruim €1.000.000,-.

Voor het nieuwste bedrijfsuitje van Oddity heb ik de webpagina en drie

AdWords advertenties ontwikkeld.

Vorbereiding is belangrijk

Het opstellen van een AdWords campagne vergt een zorgvuldige voorbereiding en veel tijd. U wilt immers dat uw advertentie geld oplevert en niet alleen geld kost. Het kan een zeer effectieve en relatief goedkope manier van adverteren zijn, maar dan moet wel alles kloppen. En u moet de campagne voortdurend monitoren en zo nodig bijstellen voor optimaal resultaat. De meeste bedrijven besteden de creatie en het beheer van een AdWords campagne daarom uit aan een professional.