

# Google Adwords avancée

## Générer un chiffre d'affaire rentable avec Google AdWords

---

**790,00 €HT**

**948,00 €TTC**

*Obtenez -15% sur le total de votre commande  
à partir du 2ème participant*

**Durée:** 1 jour ( 7 heures )

**Prochaine session :** 23 nov 2020

**Modalité :** Présentiel

**Niveau :** Intermediaire

## Présentation

Cette formation a pour objectif de donner aux participants des clés opérationnelles utilisables directement pour faire les bons choix de départ, pour structurer un compte qui fonctionne, et plus spécifiquement pour optimiser ses campagnes et les rendre puissantes et rentables. Connaître les bases de la gestion d'une campagne est assez simple mais rendre une campagne rentable demande plus de connaissances et de savoir faire que les seuls conseils apportés par Google.

## Objectifs

- Donner aux participants des clés opérationnelles utilisables directement pour faire les bons choix de départ
- Structurer un compte qui fonctionne
- Optimiser ses campagnes et les rendre puissantes et rentables

## Pré-requis & Profil des participants

Aucun pré-requis nécessaire.

Elle est destinée aux chefs de projets web, responsables digitaux, webmasters, ou toute personne susceptible de gérer un projet digital.

## Programme

## 1. Paramétrer des campagnes efficacement

- Paramétrer ses campagnes en fonction de ses objectifs (facturation, budget, période de diffusion)
- Déterminer un budget et une stratégie d'enchère adaptée à vos objectifs (test, conquête, rentabilité, branding)
- Faire les meilleurs choix de réseaux, zones, calendrier de diffusion et appareils
- Maîtriser Google Adwords Editor pour gagner du temps
- Avantages additionnels des autres types de campagnes : Display, Vidéos, Remarketing, Shopping
- Découvrir les erreurs qui augmentent artificiellement les budgets

## 2. Structure parfaite d'un compte Adwords

- La structure efficace des campagnes et groupes d'annonces : sémantique et catalogue
- Savoir choisir les meilleurs mots clés : choix des mots clés, combinaisons, ciblage, négatifs, pro actif
- Rédiger des annonces ETA efficaces : lisibilité, attractivité, règles (Trademark, KeyWords, etc.), mobiles
- Pourquoi et comment bien exploiter les extensions d'annonces (lieu, appel, liens annexes, avis...)

## 3. Définir des objectifs et contrôler correctement la rentabilité

- Définir les meilleurs indicateurs clés de performance (KPI)
- Paramétrer des objectifs et synchroniser les données
- Les indicateurs à suivre pour identifier en quelques secondes les zones d'amélioration

## 4. Mener des analyses et des optimisations opérationnelles sur le compte

- Actions fondamentales pour optimiser votre compte Adwords ses Quality Score et diminuer vos CPCs
- Prendre des décisions opérationnelles impactantes
- Analyse de votre compte en temps réels et optimisations