



Otimizar campanha Adwords: 3 dicas para anúncios do Google

Otimizar campanha Adwords não é uma coisa tão fácil, apesar de ser muito importante. Nós temos 3 dicas para você começar a fazer isso do jeito certo!

Essa é uma taxa que vai te dizer se o seu anúncio do Google está sendo bem clicado ou não.

E se o seu anúncio está bom para aquele determinado público ou não. Então, é importante você considerar essa breve definição de CTR para continuar o texto.

Isso porque nós vamos falar muito sobre CTR aqui...

Nós vamos mostrar como otimizar campanha Adwords com 3 dicas simples que vão te ajudar justamente a melhorar o seu CTR, tá bom?

- 1 – Texto: é sobre o seu texto, já que o CTR está ligado ao texto, ao seu anúncio.
- 2 – Segmentação: ela, praticamente, vai definir o seu CTR.
- 3 – Bônus: E o terceiro é uma dica extra – que você só vai descobrir ao ler.

Então, para não esquecer, anote aí...

Google Adwords – o que é?

Por exemplo, você aparece no Google e tem 100 visitas.

Isso quer dizer que são 100 pessoas que olharam seu anúncio.

Só que só uma pessoa clicou. E aí?

Nesse caso, o teu CTR foi só 1%.

E o Google tem como objetivo fazer com que as pessoas realmente encontrem aquilo que elas estão procurando.

Por isso, quanto maior o CTR, melhor o seu resultado.



Se só tem anúncios ruins.

E ninguém está clicando nesses anúncios – o que não é bom para o Google.

E muito menos para você.

Isso sem contar que é ruim para o anunciante também.

Por fim, não está bom para o usuário.

Resultado: o Google fala que está muito errado isso aí que você está fazendo.

Então, eles vão aumentar seu custo por clique.

E aí nada funciona bem – e você não ganha nada de dinheiro.

Por quê? Sem resultados, sem lucros!

Deu para entender um pouco mais do que é e de como funciona o CTR no Google Adwords, né?

3 dicas para anúncios do Google

Como você sabe, essas são dicas bastante simples, mas que serão muito úteis para quem quiser **otimizar campanha Adwords**.

Apenas com essas 3 dicas, se você aplicar corretamente, eu tenho certeza que você vai melhorar a sua CTR nas campanhas Adwords.

E aí pode diminuir seu custo, pode melhorar o índice de qualidade, inclusive, o resultado vai ser bem melhor no saldo final.

1 - Texto

Para começar, faça o seguinte!

Olhe no Google os primeiros anúncios.

O seu ideal ao otimizar campanha adwords é fazer o meu anúncio ser mais clicado do que eles.



O que você faz então

Você vai entrar na parte de pesquisa e olhar todos os anúncios dos seus concorrentes.

E o seu desafio é fazer o anúncio mais chamativo de todos.

Tem que ser o melhor anúncio entre os 5 primeiros ou todos os anúncios eu tiver naquela página.

Quando você tem o melhor anúncio, mais chamativo, você tende a ter os cliques.

Obviamente quem está numa posição superior tem a chance de ter os cliques melhores.

A grande questão é que independente da posição que você esteja, o seu anúncio precisa ser chamativo.

Ele precisa chamar atenção do usuário dos outros anúncios.

Você tem que trabalhar o anúncio.

E uma dica de ouro aumentar esse CTR e otimizar a campanha adwords é chamar a atenção do usuário.

Quando você digita a palavra chave no Google - aquela palavra chave fica em negrito no anúncio.

E é para chamar atenção realmente do usuário que aquela palavra chave está ali, entendeu?

Então, você pode colocar no texto a palavra chave naquele grupo de anúncio e usar a parte de Keywords.

Isso vai ser importante para quando a pessoa pesquisa a palavra.

Assim, exatamente quando o usuário pesquisa e olhos do anúncio você tem que chamar mais atenção – que é quando fica negrito o nosso **anúncio do Google**.

Então, primeira regra: olhe os seus concorrentes pensando no texto!

Tente criar um anúncio melhor e coloque as palavras chaves também nos textos.



Use as palavras que geram melhor resultado do anúncio que tende a melhorar o seu resultado também.

2 - Segmentação

O segundo passo é a segmentação!

Você precisa verificar a sua implantação.

Que é o que está gerando um resultado bom e o que está gerando um resultado ruim.

Se você está fazendo pesquisa no Google ou pesquisa no youtube, vai ter lá as palavras chaves.

Então tenho que ver quais das minhas palavras são boas e quais estão ruins.

Por exemplo, a minha meta de CTR é 2%, acima de 1% na rede de pesquisa está ok.

Já 2 é muito bom e acima disso está excelente.

Nessa parte de segmentação é só pegar as palavras chaves que estão boas e focar nelas.

Você cria uma campanha focando nas palavras que já estão gerando resultado CTR muito bom para você.

3 - Negativação

A dica 3 é um bônus.

Que é usar muito a parte de negativação.

O que é negativação?

Se eu estou criando a **campanha na rede de pesquisa do Google**, usando a palavra-chave, vai ter algumas palavras que estão atrapalhando e não estão gerando resultados.

Então, eu preciso negativar.

Para que se a pessoas digitarem essas palavras realmente apareça o anúncio.



Assim, eu evito aparecer palavras ruins.

Entendeu?

Por exemplo, colocar a palavra “COMPRAR TV”, que é a minha palavra chave.

Aí eu uso “COMPRAR TV marca X”.

Só que toda vez que alguém precisa da marca X, e esta marca é ruim, então, eu posso eliminar a marca.

Daí automaticamente vai melhorar.

Você precisa identificar o que está gerando CTR ruim e aí negativa.

Quando você vai negatizar alguma coisa, você precisa ter certeza dessa negatização.

Então dá uma olhada não só na CTR, mas na conversão também.

Porque mesmo que a palavra não seja tão boa em CTR, se ela tiver boa conversão é importante você mantê-la.

Porque aquela palavra está vendendo, está gerando resultado, beleza?

.

AGENDE UM VISITA COM UM ESPECIALISTA DA M.K.T (31) 9 8433-2610