

**GRATIS**

GEDOWNLOAD UIT DE  
**E-mark Kennisbank:**  
[www.e-mark.nl/kennisbank](http://www.e-mark.nl/kennisbank)

# Pay per click met Google Adwords

WAAR VOOR UW GELD!

**e-mark mail**  
100% e-mail marketing

# Pay per click met Google Adwords: Waar voor uw geld!

---

Adverteren in de zoekmachine van Google kan een zeer effectieve marketing methode zijn. Aan de hand van een vast budget worden uw advertenties getoond bij relevante zoekresultaten. Deze vertoningen zijn kosteloos, u betaalt alleen voor de clicks. De prijs van een click wordt vastgesteld door een veilingstelsel, maar u betaalt nooit meer dan het door u vastgestelde bedrag. Starten met Google Adwords kost niet meer dan een ochtend. Maar wanneer u daadwerkelijke conversie verwacht –return on investment- is een juiste strategie van groot belang. Voor u een overzichtelijk stappenplan:

## 1. Bepalen doel van adverteren in zoekmachine

Bedenk van te voren wat uw doelen zijn. Bent u op zoek naar een kanaal voor directe verkoop, wilt u aandacht voor uw product of dienst, uw e-mail database uitbreiden of een combinatie van deze mogelijkheden? Zoals bij iedere strategie: Het doel dat u voor ogen heeft is van grote invloed op het plan van aanpak. Enkel wanneer doelen en middelen volledig op elkaar aansluiten, zult u daadwerkelijk geld gaan verdienen met adverteren.

## 2. Aansluiten landingspagina op advertentie

Wanneer een Google gebruiker daadwerkelijk op uw advertentie klikt betaalt u pas. Een groot voordeel van deze manier van adverteren is de garantie voor interesse. U bent geen budget kwijt aan toevallige 'voorbijgangers'. Dat wil echter niet zeggen dat u per definitie een nieuwe lead of klant genereert met iedere click op uw Adwords advertentie.

De content op de landingspagina moet volledig aansluiten bij de interesses en verwachtingen van de nieuwe bezoeker. Laat de advertentie daarom niet leiden naar de homepage, maar naar een specifieke pagina met gerichte content. Deze content kan productgerelateerd zijn, of een uitgebreidere omschrijving van hetgeen waarmee u adverteert, zoals een artikel of bericht.

Bij het inrichten van de landingspagina is het doel van uw Adwords campagne een belangrijke richtlijn. Wanneer het doel directe verkoop is kunt u in de advertentie direct verwijzen naar uw catalogus (of een deel daarvan). Bent u op zoek naar een methode om uw e-mail database uit te breiden, zorgt u er dan voor dat de bezoeker zich direct in kan

---

**Bezoekadres**  
Wilhelminastraat 9  
2011 VH Haarlem

**Postadres**  
Postbus 5048  
2000 GA Haarlem

**Algemeen**  
023 551 88 99  
info@e-mark.nl

**Support**  
0900 36 27 573  
support@e-mark.nl

schrijven voor de nieuwsbrief, of zijn gegevens achter kan laten in ruil voor waardevolle informatie, zoals bijvoorbeeld een whitepaper.

### 3. Bepalen relevante zoekwoorden en advertentietekst

Google Adwords advertenties worden vertoond aan de hand van zoekopdrachten. U kunt aangeven hoeveel een click binnen een campagne mag kosten, maar u kunt het budget ook verhogen of verlagen per zoekwoord. Zo kunt u meer bieden op veel gezochte en populaire zoekwoorden dan op zeer specifieke, maar minder gebruikte zoekwoorden.

Bedenkt u goed op welke zoekwoorden u gevonden wilt worden, en wat voor zoekwoorden uw doelgroep zal gebruiken bij het zoeken van relevante informatie. Google Adwords heeft ook de optie om bepaalde zoekwoorden uit te sluiten. Zo kunt u voorkomen, door bijvoorbeeld de woorden 'gratis' of 'budget' uit te sluiten, dat u bezoekers krijgt die op zoek zijn naar koopjes terwijl u hoogwaardige producten verkoopt. Het is ook mogelijk om een bepaalde regio uit te sluiten als u daar niet vertegenwoordigd bent.

De advertentietekst kunt u niet alleen inzetten om uw product of dienst aan te prijzen, maar ook om deze te verduidelijken. Het is natuurlijk geldverspilling om te betalen voor bezoekers die eigenlijk op zoek zijn naar een andere dienst of product dan dat u aanbiedt. Zorgt u er daarom altijd voor dat u duidelijk omschrijft wat u aanbiedt, of waar u naar op zoek bent, om te voorkomen dat een irrelevante doelgroep aanspreekt, en daar kosten aan kwijt bent.

### 4. Gericht inzetten van Adwords

Google Adwords onderscheidt zich van vele verschillende methoden van online adverteren. Niet alleen betaalt u slechts voor de clicks, maar ook het inzetten en bijsturen van de campagnes is zeer nauwkeurig en op elk moment mogelijk. Het budget dat u aan de advertentiemethode wilt besteden kunt u op verschillende niveaus aanpassen. Zo adverteert u nooit meer dan uw totaalbudget aangeeft en kunt u zelf instellen hoeveel euro's u biedt per campagne of zoekwoord. Door te adverteren binnen een geografisch gebied of binnen een bepaald tijdsbestek richt u zich specifiek op uw doelgroep en bent u minder geld kwijt dan wanneer u een campagne breder inzet. Met Google Adwords krijgt u waar voor uw geld. Wanneer u de advertenties gericht inzet betaalt de methode zich in korte tijd terug. E-mark heeft verschillende Google Certified Professionals in dienst die u kunnen ondersteunen.

[Meer weten over e-mail marketing?](#) Neem contact op met E-mark voor een goed gesprek en een vrijblijvend kopje koffie!

---

**Bezoekadres**  
Wilhelminastraat 9  
2011 VH Haarlem

**Postadres**  
Postbus 5048  
2000 GA Haarlem

**Algemeen**  
023 551 88 99  
info@e-mark.nl

**Support**  
0900 36 27 573  
support@e-mark.nl